

Acta de la Conferencia

**“GLOBALIZACIÓN DE LAS CADENAS
DE PRODUCCIÓN INDUSTRIALES Y
MEDICIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL
EN VALOR AÑADIDO”**



París, 15 de octubre de 2010

Agradecimientos y advertencia	2
I. Introducción y programa de la Conferencia	3
II. La experiencia internacional y la experiencia francesa: ejemplos y paradojas de la medición del comercio internacional en valor añadido	6
A. La evidencia de la integración internacional de los procesos industriales <i>Intervención del Sr. Sébastien Miroudot, Economista de la Dirección de Comercio de la OCDE</i>	7
B. Dos ejemplos: Alemania y Francia <i>Intervenciones de la Sra. Dalia Marín, Profesora de la Universidad de Munich, y de la Sra. Danielle Schweisguth, Economista del OFCE</i>	11
1. Consecuencias para la economía alemana de las deslocalizaciones a Europa Central	11
2. El comercio exterior de Francia medido en valor añadido	14
C. Aspectos metodológicos de la medición del comercio en valor añadido <i>Intervención del Sr. Andreas Maurer, Estadístico de la División de Investigación Económica y Estadísticas de la OMC</i>	16
III. La medición del comercio en valor añadido y los retos estadísticos y económicos de la globalización	20
A. La transformación productiva de los países en desarrollo y los países emergentes: el ejemplo asiático <i>Intervención del Sr. Hubert Escaith, Estadístico Jefe de la División de Investigación Económica y Estadísticas de la OMC</i>	20
B. La estructura del empleo en las sociedades postindustriales <i>Intervención de la Sra. Lilas Demmou, Investigadora Asociada de Érasme-EPI, Universidad de París VIII</i>	24
C. Una aplicación original del concepto de comercio en valor añadido: el seguimiento de la huella ecológica <i>Intervención del Sr. Jean-Philippe Cotis, Director General del INSEE</i>	27
D. Mesa redonda final: Desafíos y expectativas de la medición del comercio exterior de Francia en el contexto de la globalización <i>Participantes: Sr. Benoît Coeuré, Sr. Dominique Guellec, Sra. Claire Lefebvre, Sr. Patrick Messerlin</i>	29
IV. Conclusión general del Sr. Jean Arthuis: los responsables políticos ante la globalización	35
V. Anexos	36
A. Anexo 1 – Discurso del Sr. Jean Arthuis, Presidente de la Comisión de Finanzas del Senado	36
B. Anexo 2 – Discurso del Sr. Pascal Lamy, Director General de la Organización Mundial del Comercio	38

Agradecimientos

El presente informe, así como la organización de la Conferencia titulada “Globalización de las cadenas de producción industriales y medición del comercio internacional en valor añadido”, que tuvo lugar en París el 15 de octubre de 2010, son fruto de la colaboración entre la Comisión de Finanzas del Senado y la Secretaría de la Organización Mundial del Comercio.

La idea de celebrar la Conferencia fue del Sr. Jean Arthuis, Presidente de la Comisión de Finanzas del Senado, y del Sr. Pascal Lamy, Director General de la OMC. Los Sres. David Bonnet, Administrador principal de la Comisión de Finanzas del Senado, y Hubert Escaith, Estadístico Jefe de la OMC, coordinaron la organización.

Las actas de la Conferencia fueron redactadas por el Sr. Fabien Gonguet, Relator (consultor de la OMC) y han sido editadas bajo la responsabilidad del Sr. Hubert Escaith, Estadístico Jefe de la OMC.

Además, en la preparación de la Conferencia y la redacción de las actas colaboraron varios colegas de la Comisión de Finanzas y de la OMC, que aportaron valiosas observaciones.

Por la Comisión de Finanzas del Senado: Caroline Plavan, Administradora Adjunta Principal; Eric Tavernier, Consejero.

Por la OMC: Damien Ientile, en período de prácticas (ENA); Anne Lescure, Secretaria Principal del Grupo de Estadística; Andreas Maurer, Jefe de la Sección de Estadísticas del Comercio Internacional.

La compaginación y la impresión del documento corrieron a cargo de la División de Servicios Lingüísticos, Documentación y Gestión de la Información, de la OMC.

Advertencia

Las opiniones expresadas en el presente documento son de la responsabilidad exclusiva de los participantes en la Conferencia “Globalización de las cadenas de producción industriales y medición del comercio internacional en valor añadido”, y del Relator, y no reflejan necesariamente las opiniones de la Comisión de Finanzas del Senado ni las de los Miembros de la OMC. Las denominaciones empleadas en la presente publicación y la presentación de los datos en la misma no entrañan ninguna toma de posición por parte de la Comisión de Finanzas del Senado ni de la OMC en cuanto al estatuto jurídico de los países, territorios, ciudades, o zonas o de sus autoridades, ni sobre la delimitación de sus fronteras.

I. Introducción y programa de la Conferencia

“Si las necesidades de la política económica y social cambian, las estadísticas deben adaptarse al cambio” Pascal Lamy

“Es sano, e incluso indispensable, que las cuestiones técnicas conciernen también a los políticos” Jean Arthuis

Transformaciones del comercio internacional: globalización y fragmentación de la producción

En los 20 últimos años la transformación del comercio se ha acelerado, como consecuencia de los efectos de la globalización:

- *Las circunstancias históricas han desempeñado un papel importante, en particular el final de la guerra fría y la dislocación del bloque soviético, que no sólo contribuyeron a generalizar el modelo de libre intercambio sino que siguieron multiplicando el número de Estados y en consecuencia de interlocutores comerciales en potencia, que ya había aumentado mucho de resultados de la descolonización de los años 1950 a 1970.*
- *La tendencia a la integración regional, con la firma del Acta Única de 1986 o la proliferación de acuerdos regionales de libre comercio (ALENA, MERCOSUR, ASEAN, etc.), que ha alentado a los Estados a incrementar el comercio con sus vecinos más o menos cercanos.*
- *La creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en virtud del Acuerdo de Marrakech de 1994, que fue señal de la voluntad común de liberalizar el comercio.*
- *Sin embargo, el factor más importante han sido las rápidas innovaciones tecnológicas en la esfera de las tecnologías de la información y la comunicación, que están cambiando las condiciones en que se lleva a cabo el comercio internacional.*

Estas circunstancias provocaron la caída de los costos de los intercambios comerciales, de resultados de la disminución de los aranceles aduaneros, la mejora de la relación calidad/precio del transporte internacional, y sobre todo los progresos tecnológicos en el ámbito de la información y la comunicación. Este desplome del costo de los intercambios tuvo efectos directos para el proceso de producción a nivel de la empresa. El volumen del comercio de bienes intermedios (componentes y piezas de productos no acabados) aumentó mucho en los últimos decenios, y la deslocalización de los bienes, e incluso de los servicios, se aceleró; esto es lo que se ha llamado fragmentación de la producción, o especialización vertical de la producción. La deslocalización de estas etapas reafirma la existencia de verdaderas cadenas de producción globales.

Cuando los fenómenos son nuevos, los modelos económicos y las estadísticas también han de serlo

La rapidez de las transformaciones cogió por sorpresa a los analistas. Hoy en día, la visión tradicional del comercio entre naciones como intercambio de bienes se ve enriquecida por una nueva teoría que trata de explicar la corriente de especialización internacional basada en el intercambio de las tareas.

La internacionalización creciente de la producción industrial y la aparición de los países emergentes como nuevas potencias han dado lugar al aumento de los intercambios cruzados, las más de las veces en el marco de intercambios intraempresariales o acuerdos de subfacturación. La contabilización tradicional de estos intercambios, basada en su valor comercial medio en frontera, provoca una serie de deformaciones estadísticas (en particular una sobrevaloración de las dimensiones económicas consideradas). En estas condiciones, los instrumentos tradicionales de la estadística económica pierden parte de su relevancia.

La noción de país de origen, que tan celosamente registran las aduanas, queda privada de sentido en su mayor parte, porque el valor comercial se atribuye en su integridad al país donde se ha efectuado la última transformación, sea cual fuere su contribución relativa en la cadena de valor añadido. Por consiguiente, el estudio de las balanzas comerciales bilaterales pierde pertinencia.

La rapidez con que se transforman las prácticas comerciales internacionales pone a prueba la capacidad de adaptación del sistema estadístico internacional. Este sistema ha respondido al riesgo evidente de obsolescencia mediante una serie de iniciativas conjuntas para adaptar simultáneamente todos los instrumentos de la “caja de herramientas” del estadístico internacional -nomenclaturas, manual de la balanza de pagos y sistema de contabilidad nacional- a fin de proceder al seguimiento del valor añadido en cada eslabón de las cadenas de producción y restablecer la verdad de las cifras comerciales, ponderando los intercambios en función de lo que aportan realmente los diferentes interlocutores comerciales.

Obtener una medida del comercio internacional en valor añadido

La idea de celebrar la Conferencia que tuvo lugar en el Senado francés el 15 de octubre de 2010, sobre el tema “Medición del comercio internacional en valor añadido: por una visión más clara de la globalización”, fue del Sr. Jean Arthuis, Presidente de la Comisión de Finanzas del Senado y del Sr. Pascal Lamy, Director General de la Organización Mundial del Comercio; el objetivo era hacer un balance de la problemática inherente a la medición del comercio basada en el valor añadido.

El Sr. Jean Arthuis, que declaró abierta la Conferencia, dijo que los políticos deben ocuparse de temas que se consideran técnicos. Cuestiones tales como la reglamentación financiera, las normas contables o los coeficientes prudenciales, que durante largo tiempo estuvieron reservadas a los técnicos y los expertos, deben interesar también a los responsables políticos, porque es a ellos a quienes piden cuentas los ciudadanos cuando hay problemas. Los cargos elegidos tienen la responsabilidad de establecer un marco, fijar reglas y reparar los eventuales desperfectos. Sin embargo, los responsables políticos no son expertos, y por ello necesitan disponer de una representación clara de la realidad para tomar sus decisiones.

Ahora bien, las cifras del comercio exterior son de por sí discutibles. La evolución del mundo y de los procesos industriales ha provocado importantes sesgos que pueden deformar nuestra apreciación de la realidad. Se miden los flujos brutos, siendo así que las estadísticas deberían dar cuenta de los flujos de valor añadido entre los Estados. Detrás de este debate aparentemente técnico, lo que está en juego es nuestra visión de la globalización. La opinión pública reacciona a partir de datos reductores, y éste es un problema de orden tanto político como democrático.

Para el Sr. Pascal Lamy, cuya intervención vino a completar la del Sr. Arthuis, la dirección de los asuntos públicos y las estadísticas oficiales avanzan juntos desde hace mucho tiempo. Después de la revolución industrial y del advenimiento de una sociedad de servicios, la producción estadística ha evolucionado paralelamente a la evolución de las necesidades, en una economía cada vez más compleja. A su vez, la estadística corrige la percepción y la interpretación de los fenómenos económicos y sociales. Cuando la estadística se apoya en los avances del análisis para mejorar sus cifras, y los dirigentes políticos la utilizan para orientar sus decisiones, el debate público se enriquece.

Hoy en día, las nociones en que se basan las estadísticas del comercio deben enfocarse de manera distinta. La noción de país de origen de los productos manufacturados ha ido perdiendo actualidad con la creación de cadenas de producción internacionales. Los productos son cada día más “Made in World”, y no ya “Made in UK”, o “Made in France”. La idea de “deslocalización”, que tenía sentido en el pasado cuando un bien o un servicio se producían en un solo lugar, ha perdido gran parte de su significado a causa de la multilocalización de la cadena de valor, desde el diseño hasta la fabricación del producto.

Seguir basando las decisiones de política económica en estadísticas incompletas puede dar lugar a análisis erróneos, y por ende a malas soluciones. Cuando se miden fenómenos nuevos con métodos antiguos surgen las paradojas y los malentendidos. El Sr. Lamy entendía que había llegado la hora de explorar caminos nuevos, para que los sistemas contables y estadísticos puedan tener en cuenta la nueva geografía de los intercambios

internacionales. Este proceso no debe ir precedido de una deconstrucción, sino de una reorganización del sistema estadístico internacional; se trata de crear vínculos entre los diferentes subsectores estadísticos existentes, que están separados entre sí.

La Conferencia del 15 de octubre de 2010 tenía por finalidad reflexionar sobre la “conexión estadística adecuada entre las diferentes contabilidades nacionales”, como dijo el Sr. Lamy, para representar mejor la realidad de la globalización y hacer que los dirigentes políticos puedan tomar las decisiones adecuadas. Los participantes en el debate en el Senado dieron respuesta a las siguientes preguntas, que resumió el Sr. Arthuis:

- ¿Es adecuado el razonamiento sobre el valor añadido, o adolece también de sesgos?
- ¿Cuáles son los problemas metodológicos del tránsito de un método de contabilidad a otro?
- Si éste es el camino correcto, ¿qué calendario podría preverse para la evolución de los instrumentos a escala nacional, europea y mundial?

En la primera parte, titulada “La experiencia internacional y la experiencia francesa”, se presentaron los resultados de investigaciones encaminadas en todos los casos a restablecer la verdad sobre la globalización del comercio y de la producción gracias al método basado en el valor añadido, y se describieron los adelantos metodológicos conseguidos o que todavía es necesario alcanzar en esta esfera.

En la segunda parte, titulada “Los retos estadísticos y económicos de la globalización”, se demostró la utilidad del método basado en el valor añadido para entender una amplia variedad de cuestiones económicas, y en la mesa redonda con que se concluyó la Conferencia se debatieron los desafíos y las expectativas para los Estados de la aplicación práctica del método.

Programa de trabajo de la Conferencia

1. Mañana

9.30 h-10.15 h

Apertura e introducción

Sr. Jean Arthuis, Presidente de la Comisión de Finanzas del Senado, y Sr. Pascal Lamy, Director General de la Organización Mundial del Comercio

10.30 h-12.30 h

La experiencia internacional y la experiencia francesa

Moderador: Sr. Patrick Artus (Natixis, miembro del Consejo de Análisis Económico)

- I. Presentación del panel y de sus objetivos
- II. La integración internacional de los procesos industriales y del comercio de bienes intermedios: la experiencia de los países de la OCDE (Sr. Sébastien Miroudot, OCDE)
- III. La integración internacional de los procesos industriales: la experiencia alemana (Sra. Dalia Marín, Universidad de Munich)
- IV. El comercio exterior de Francia, medido en valor añadido (Sr. Guillaume Daudin, Sra. Christine Riffart y Sra. Danielle Schweisguth, OFCE)
- V. La medición del comercio en valor añadido: opciones metodológicas y experiencias en curso (Sr. Andreas Maurer, OMC)

2. Tarde

14.30 h-16.15 h

Los retos estadísticos y económicos de la globalización

Moderador: Sr. Jean Pisani-Ferry (Bruegel, miembro del Consejo de Análisis Económico)

- I. Presentación del panel y de sus objetivos
- II. El papel de las cadenas de producción internacionales en la transformación productiva de los países en desarrollo: el ejemplo asiático (Sr. Hubert Escaith, OMC).
- III. El papel de la externalización, el progreso técnico y la competitividad en la evolución del empleo industrial en Francia (Sra. Lilas Demmou, Universidad París VIII, ex miembro de la Dirección General del Tesoro)
- IV. Las opciones metodológicas para la medición del comercio en valor añadido, y su aportación complementaria en materia de globalización, competitividad y sostenibilidad al cuadro indicativo propuesto por la Comisión Stiglitz Fitoussi (Sr. Jean-Philippe Cotis, Instituto Nacional de Estadística y de Estudios Económicos - INSEE)

16.30 h-17.15 h

La medición del comercio exterior de Francia y la globalización: explicación de los desafíos y las expectativas, seguida de una mesa redonda

(Sr. Jean Pisani-Ferry)

17.15 h-17.30 h

Conclusiones (Sr. Jean Arthuis)

II. La experiencia internacional y la experiencia francesa: ejemplos y paradojas de la medición del comercio internacional en valor añadido

Introducción

La primera parte de la Conferencia, titulada «La experiencia internacional y la experiencia francesa» tenía por objetivo principal demostrar, mediante la presentación de diferentes resultados de las investigaciones, que la medición del comercio internacional en valor añadido permite corregir, a veces de manera radical, la visión estadística tradicional de los procesos industriales y del comercio internacional. En efecto, los instrumentos clásicos de medición no fueron concebidos para describir las nuevas estructuras fragmentadas de la producción y el comercio que caracterizan a las grandes economías globalizadas de nuestros días. Pero si estos instrumentos estadísticos dan una visión parcialmente falseada de la realidad económica, el mundo de la política se verá en la incapacidad de tomar decisiones con verdadero conocimiento de causa.

En la reunión de la mañana, economistas, estadísticos y universitarios, unidos por la voluntad común de aprovechar las ventajas del método basado en el valor añadido:

- Se informaron mutuamente de los resultados de sus investigaciones, que a menudo desmienten ciertas ideas recibidas y otras ideas apriorísticas, e
- Hicieron el balance de las diferentes metodologías previsibles para la medición del comercio en valor añadido, desde un punto de vista exclusivamente estadístico.

El Sr. Patrick Artus, Director de Estudios Económicos de Natixis y miembro del Consejo de Análisis Económico, actuó de moderador de las intervenciones y de la ronda de preguntas y respuestas celebrada a continuación. A modo de introducción, y partiendo de la intervención del Sr. Lamy, el Sr. Artus expuso algunos ejemplos complementarios de errores de análisis que pueden cometerse cuando se emplean estadísticas mal adaptadas a los nuevos procesos de producción y a las nuevas estructuras del comercio. En efecto, no hay que caer en la trampa de confundir el valor aparente del comercio mundial en virtud de las cifras de la producción y los intercambios con los valores añadidos domésticos, integrados en el comercio nacional. Si no se tiene en cuenta la segmentación y la imbricación de los procesos productivos, esta confusión puede producirse en numerosos sectores del análisis económico.

- *Con respecto al crecimiento chino.* Un error corriente es basar el crecimiento chino en la evolución del comercio mundial siendo así que, si consideramos el contenido en importaciones de las exportaciones chinas, veremos que el grado de apertura de China es bastante reducido, y similar al de Europa. Así pues, la evolución de la demanda interna, y en particular de la inversión, es un factor mucho más importante para el crecimiento chino. El hecho de que el Gobierno chino desee ante todo acrecentar el consumo interno confirma este extremo.

- *Con respecto a la medición de la competitividad.* Si no se toman precauciones, las mediciones tradicionales de la competitividad estarán sesgadas. Cuando las externalizaciones y las deslocalizaciones son numerosas, la medición del costo salarial unitario no da más que una idea aproximativa de la verdadera competitividad-costo nacional, que depende también del costo de los productos que se han fabricado en el extranjero y se han reimportado en el país. En Alemania, donde los fenómenos de externalización en el extranjero son importantes, los aumentos de competitividad quedan ocultos y no aparecen en las estadísticas nacionales. Este error tiene por consecuencia que las comparaciones entre Francia y Alemania estén falseadas

- *Con respecto a la medición de las ventajas comparativas.* Medir las ventajas comparativas de los Estados a partir de la estructura de las exportaciones da pie a errores importantes. Por ejemplo, la mejora de la gama de las exportaciones chinas en la cadena de valor debe considerarse con gran circunspección: aunque se observa, efectivamente, una mejora de la gama en términos absolutos, también se observa un deterioro en términos relativos, debido al nivel de la gama de las importaciones contenidas en las exportaciones.

- *Con respecto al proteccionismo.* En una situación caracterizada por los flujos y las producciones cruzados, creer que el proteccionismo es un instrumento interesante es un error. Por ejemplo, gran parte de las importaciones estadounidenses procedentes de China son, en realidad, importaciones de productos de empresas estadounidenses montados en China. Así pues, una subida de los aranceles aduaneros tendría consecuencias catastróficas para estas empresas estadounidenses

- *Con respecto a los tipos de cambio.* En la medida en que los procesos de producción están estrechamente imbricados y dispersos a escala mundial, la variabilidad de los tipos de cambio crea una inestabilidad que tiene importantes repercusiones para las economías: en consecuencia, conviene que los tipos de cambio se mantengan estables. En Asia, el sistema cambiario más estable sería aquel en el que cada país estabilizase su tipo de cambio efectivo, teniendo en cuenta su estructura comercial.

- *Con respecto a los ciclos económicos.* La imbricación de los procesos productivos da lugar a una elevada interdependencia de los ciclos, como se observa en particular en Asia.

Las diferentes intervenciones que siguieron a la introducción del Sr. Artus prolongaron este ejercicio de corrección del análisis tradicional de los procesos industriales y el comercio exterior. En la reunión de la mañana hubo tres momentos principales:

- En primer lugar, el **Sr. Sébastien Miroudot**, Economista de la Dirección del Comercio de la OCDE, presentó, describió y cifró los fenómenos de integración internacional de los procesos industriales y del comercio de bienes intermedios en los países de la OCDE.

- A continuación, dos países fueron objeto de intervenciones más detalladas, que pusieron de relieve la pertinencia del método basado en el valor añadido:

- Alemania, a través de la presentación de la **Sra. Dalia Marín**, profesora en la Universidad de Munich, que habló de la nueva división del trabajo entre Alemania y los países de Europa Central y Oriental, y

- Francia, mediante los resultados expuestos por el **Sr. Guillaume Daudin**, profesor de economía de la Universidad de Lille I e Investigador Asociado del OFCE (Observatorio francés de coyunturas económicas), la Sra. Christine Riffart, Economista Principal del OFCE y la Sra. Danielle Schweisguth, Economista del OFCE, que tenían por objeto determinar la verdadera posición de Francia en el comercio internacional.

- Por último, el **Sr. Andreas Maurer**, Estadístico Principal de la División de Investigación Económica y Estadística de la OMC, habló de las opciones metodológicas previsible con miras al seguimiento efectivo y eficaz, a plazo medio, del comercio en valor añadido.

A. La evidencia de la integración internacional de los procesos industriales

La intervención del Sr. Sébastien Miroudot, Economista de la Dirección de Comercio de la OCDE, tuvo por objeto ilustrar en términos concretos la integración internacional de los procesos industriales y el aumento de los flujos del comercio de bienes intermedios en los países de la OCDE.

Entender las estrategias de suministro de bienes intermedios a las empresas

Para hacerse una idea cabal del interés que reviste la medición del comercio en valor añadido, conviene que consideremos los consumos intermedios, y más especialmente los bienes intermedios importados. Los bienes intermedios son los que sirven para producir otros bienes. Su comercio se desarrolla especialmente en el contexto de la fragmentación de la producción y de la especialización vertical, o sea, la división del trabajo a escala internacional. La lógica es la misma que la del ejemplo de la «fábrica de alfileres», imaginado por Adam Smith (véase el recuadro), según el cual confiar las tareas de producción a diferentes empleados podría aumentar

Adam Smith (1723-1790). Pasaje de la «Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones», 1776.

Tomemos como ejemplo una manufactura de poca importancia, pero a cuya división del trabajo se ha hecho muchas veces refrenda: la de fabricar alfileres. Un obrero que no haya sido adiestrado en esa clase de tarea (converja por virtud de la división del trabajo en un oficio nuevo) y que no esté acostumbrado a manejar la maquinaria cuya invención se ha derivado probablemente de la división del trabajo, por más que trabaje apenas podrá hacer un alfiler al día, y desde luego no podrá confeccionar más de 20. Pero, dada la manera como se practica hoy día la fabricación de alfileres, no sólo la fabricación misma constituye un oficio aparte, sino que está dividida en varios ramos, la mayor parte de los cuales también constituyen otros tantos oficios distintos. [...]

En todas las demás manufacturas y artes los efectos de la división del trabajo son muy semejantes a los de este oficio poco complicado, aun cuando en muchas de ellas el trabajo no puede ser objeto de semejante subdivisión ni reducirse a una tal simplicidad de operación. Sin embargo, la división del trabajo, en cuanto puede ser aplicada, ocasiona en todo arte un aumento proporcional en las facultades productivas del trabajo. Es de suponer que la diversificación de numerosos empleos y actividades económicas es consecuencia de esa ventaja.

considerablemente la productividad. Hoy en día la división del trabajo tiene lugar a escala mundial, mediante una distribución de las tareas entre diferentes países.

Dos ejemplos recientes evidencian los fenómenos de fragmentación de la producción y especialización vertical.

- En la fabricación de un disco duro en Tailandia, bien intermedio que forma parte de los ordenadores, intervienen componentes y piezas procedentes de más de una decena de países asiáticos y americanos. Cada país se especializa en uno o varios tipos de componentes. Esto ha dado lugar a la constitución de redes de componentes extremadamente sofisticadas.

- Asia y China no son los dos únicos productores afectados por estos fenómenos. El ejemplo del avión Boeing 787 Dragline es representativo de la situación interna en los países de la OCDE. Si bien es una aeronave estadounidense producida por la Boeing, la lista de proveedores internacionales de piezas y componentes es larga (las alas y el fuselaje de la parte delantera proceden del Japón, el fuselaje central de Italia, los motores del Reino Unido, los frenos, el equipo eléctrico y los aparatos informáticos de Francia, etc.).



Fuente: Sébastien Miroubot

En esos dos ejemplos las empresas han aplicado una estrategia de externalización internacional, consistente en que proveedores extranjeros independientes les proporcionan los bienes intermedios que necesitan. Pero este no es el único medio de abastecerse de insumos. Las empresas pueden optar por diferentes estrategias de suministro, internacionales pero también nacionales (véase el cuadro):

- A nivel nacional, la empresa puede fabricar sus insumos en el país pero también puede optar por la externalización, o sea comprar sus insumos a un proveedor doméstico independiente;
- A nivel internacional, la empresa puede elegir una estrategia de integración vertical basada en la inversión extranjera directa, y en este caso los insumos se fabrican en una filial del extranjero. La empresa también puede decidir que adquirirá sus insumos a una empresa extranjera independiente, en cuyo caso se habla de externalización internacional ("outsourcing").

En ambos casos, se trata de una deslocalización de las actividades ("offshoring").

Así pues, una de las ventajas de la medición del comercio en valor añadido es que permite conocer cuáles son los factores determinantes de las estrategias internacionales de suministro de las empresas.

Medir el comercio en especialización vertical

El nivel del comercio vertical o comercio en especialización vertical permite evaluar la importancia de la estrategia de deslocalización para el comportamiento de las empresas. Con miras a definir este comercio vertical, consideremos

el caso de un bien final fabricado en un país 2, con un bien intermedio producido en un país 1. Este bien final se exportará después a un país 3. El comercio en especialización vertical es a la vez la exportación de bienes intermedios del país 1 al país 2 y la exportación del bien final del país 2 al país 3. Los dos tipos de intercambio deben coexistir para que pueda hablarse de comercio vertical.

La medición del comercio vertical se basa en el contenido en importaciones de las exportaciones, es decir, la parte de los insumos importados en el total de los insumos utilizados para producir una unidad exportada. En la zona de la OCDE este contenido aumentó de manera sensible y regular entre 1995 y 2005, pasando del 24 al 32 por ciento. Este resultado es un ejemplo empírico de los efectos de la fragmentación de la producción en el comercio mundial.

A nivel sectorial, los cálculos demuestran que:

- No todos los sectores han abordado del mismo modo el proceso de especialización vertical. Los sectores del automóvil, las telecomunicaciones, los ordenadores o el petróleo están más involucrados en este proceso, como demuestra el elevado nivel del contenido en importaciones de sus exportaciones.

- Estos mismos sectores registraron el mayor aumento del contenido en importaciones de las exportaciones entre 1995 y 2005.

• Sin embargo, el aumento se registró en todos los sectores, incluidos los servicios financieros y los servicios a las empresas. Medir el comercio de bienes y servicios intermedios

Según el Sr. Miroudot, para medir el comercio de bienes intermedios es preferible utilizar datos clasificados por principales categorías económicas. Esta clasificación

desglosa los datos del comercio exterior en categorías basadas en la utilización de los productos intercambiados (bien intermedio, bien final o bien duradero o de equipo). El método conlleva a veces clasificaciones abusivas de ciertos bienes (por ejemplo, en la realidad un ordenador puede utilizarse como bien duradero o como bien intermedio). No obstante, la clasificación, complementada con la utilización de cuadros nacionales de entradas y salidas (para los servicios), permite obtener buenas estimaciones de las grandes tendencias del comercio de bienes y servicios intermedios.

En los países de la OCDE, los datos indican un crecimiento muy fuerte del comercio de bienes intermedios; partiendo de una base de 100 en 1999, este comercio excedió del nivel de 200 en 2008. No obstante, en 2009 acusó un descenso importante, atribuible a la crisis financiera.

En el contexto de los bienes intermedios puede hacerse una distinción entre las materias primas y los bienes elaborados. El valor del comercio de bienes y servicios intermedios es imputable en un 90 por ciento a los bienes elaborados, pero entre 1999 y 2009 el comercio de materias primas aumentó con más rapidez que el comercio de bienes elaborados (esta evolución puede explicarse en parte por un efecto de precios, ya que los precios de las materias primas aumentaron en proporciones sin precedentes a lo largo del decenio).

La mayor parte del comercio mundial de bienes, con exclusión de las materias primas (o sea, alrededor del 60

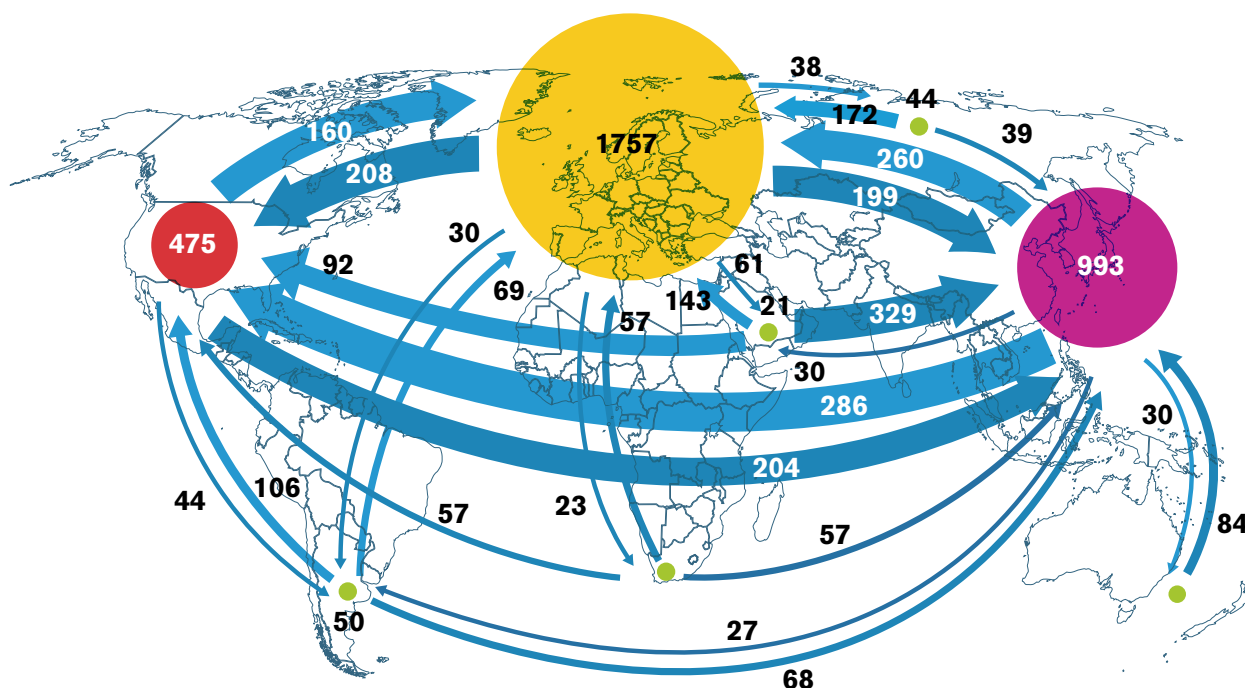
por ciento) es un comercio de bienes intermedios. En el sector de los intercambios de servicios se llega incluso a una proporción del 70 por ciento. Estos porcentajes han variado poco en los 15 últimos años. En efecto, paralelamente a la internacionalización de la producción y al consiguiente aumento de los intercambios de productos intermedios, se ha producido una internacionalización del consumo, o sea que hay un mayor surtido de bienes intercambiados con miras a su consumo final. En consecuencia, la parte correspondiente a los intercambios de bienes intermedios ha permanecido estable.

Esta estabilidad se explica, entre otras cosas, por las inversiones llamadas complejas que hacen las empresas. Es de observar que la inversión horizontal suele efectuarse paralelamente a la inversión vertical. La empresa que crea un filial para producir un insumo se interesará también en el mercado local, que tratará de conquistar mediante esta misma filial, o creando otra. De este modo la empresa, al tiempo que deslocaliza su producción de insumos, trata de captar nuevos consumidores e internacionalizar sus ventas de productos acabados. El consumo de productos intermedios aumenta paralelamente al de productos finales.

Determinar la geografía de los intercambios de bienes intermedios

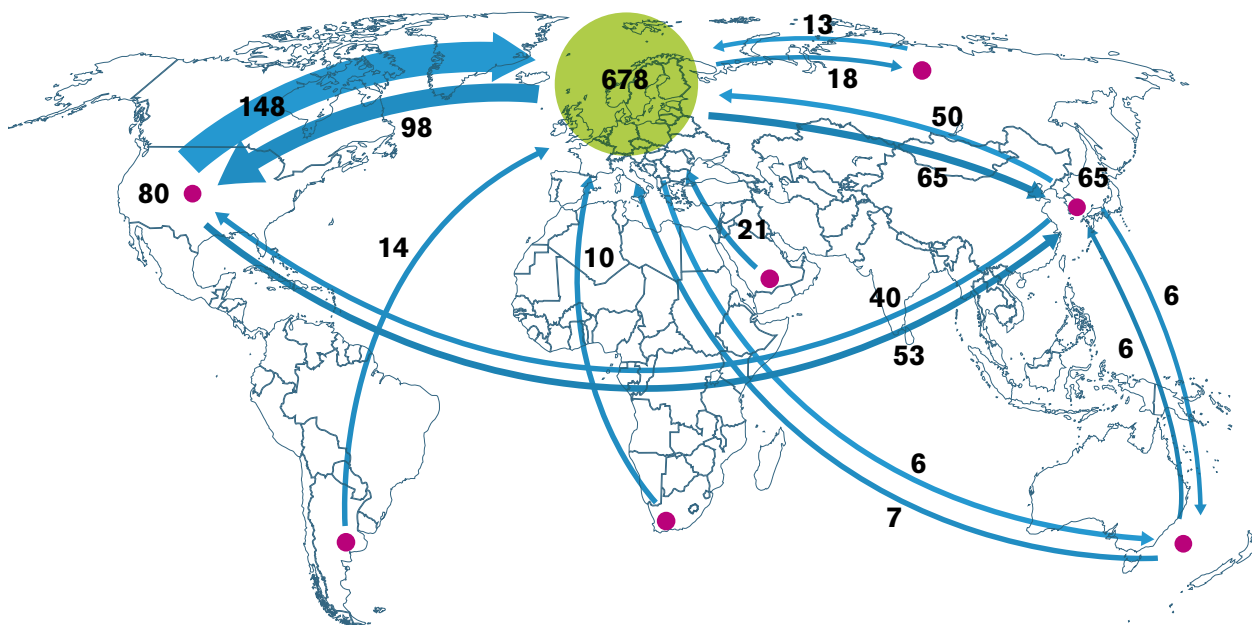
Los intercambios de bienes intermedios tienen lugar principalmente en el interior de tres grandes regiones:

Flujos intrarregionales e interregionales de bienes intermedios (importaciones en miles de millones de dólares EE.UU., 2006)



Fuente: Miroudot, Lanz y Ragoussis (2009). Se ha contabilizado el comercio interno de la Unión Europea.

Flujos intrarregionales e interregionales de servicios intermedios (importaciones en miles de millones de dólares EE.UU., 2006)



Fuente: Miroudot, Lanz y Ragoussis (2009). Se ha contabilizado el comercio interno de la Unión Europea.

América del Norte, Europa y Japón (véase el mapa). Cabe observar que los flujos intrarregionales son más importantes que los flujos interregionales, y que África y América del Sur son áreas marginales.

Las tres regiones principales representan una proporción importante de las importaciones de bienes intermedios. No obstante, cada región posee sus propias especializaciones. Asia se especializa en las importaciones de instrumentos de precisión, óptica, telecomunicaciones y ordenadores, mientras que América del Norte está más concentrada en los vehículos automóviles. Europa es relativamente generalista en sus importaciones de bienes intermedios.

En las exportaciones de bienes intermedios las tres regiones también se especializan por sectores. Asia es una importante exportadora de maquinaria de oficina y productos textiles, mientras que en Europa el máximo nivel de especialización se da en las exportaciones de productos mecánicos.

En Europa, la especialización se sitúa principalmente en el sector de los servicios intermedios. Incluso excluyendo el comercio interno de la Unión Europea, la mayoría de las importaciones y las exportaciones de servicios intermedios son europeas.

Conclusiones

El Sr. Miroudot extrajo dos tipos de conclusiones de su estudio, relativas respectivamente a los instrumentos del análisis económico y estadístico y a las consecuencias para la política comercial.

Con respecto a los instrumentos de análisis: para comprender mejor la globalización

- La importancia del comercio de bienes intermedios justifica la medición del comercio en valor añadido. Es necesario conocer mejor las cadenas de valor mundiales para hacerse una idea más concreta de la naturaleza de los intercambios y de los procesos de producción en una economía globalizada.
- Por esto sería útil disponer de más datos pormenorizados sobre el comercio de servicios. En efecto, los insumos de las empresas incluyen muchos servicios, pero por ahora los datos sobre estos servicios son relativamente limitados o están poco detallados. Es preciso conocer mejor el comercio de servicios si se quiere medir el comercio de bienes en valor añadido.
- Las redes de producción mundiales ponen de relieve la importancia de los costos comerciales en la determinación de las estrategias de abastecimiento. Esto abarca a la vez los obstáculos arancelarios y los obstáculos no arancelarios al comercio. Es necesario adoptar un enfoque global, contabilizando todos los costos a que hacen frente las empresas cuando importan o exportan, incluidos los costos de transacción. Para comprender mejor el carácter heterogéneo de las empresas desde el punto de vista de sus estrategias de abastecimiento, necesitaríamos microdatos que nos permitan medir los intercambios a nivel de la empresa.

Con respecto a la política comercial: por una mayor liberalización

- Los criterios proteccionistas tienen cada vez menos sentido en el contexto actual de la especialización vertical: lo que cuenta ante todo es la capacidad de las empresas de abastecerse eficientemente. En consecuencia, las distorsiones de las exportaciones son muy nocivas.

La intervención del Sr. Miroudot fue seguida de varias observaciones:

- *Con respecto a los niveles de contenido en importaciones de las exportaciones:* El Sr. Artus hizo una pregunta sobre el contenido en importaciones de las exportaciones, cuyos niveles son iguales en Francia, Alemania o China. Esto es sorprendente, teniendo en cuenta que la especialización vertical parece ser mucho más frecuente en Alemania. El Sr. Miroudot respondió que la medición del comercio vertical detecta la utilización de un insumo extranjero por una empresa, sea cual fuere el tamaño de ésta. No obstante, las redes complejas de producción en que intervienen decenas de países representan en realidad un porcentaje reducido del contenido de las exportaciones en las importaciones. Haciendo por ejemplo una distinción entre las redes complejas y las importaciones más sencillas, efectuadas por PYME, sería posible discernir las diferencias entre las situaciones prevalecientes en China, en Alemania o en Francia. El Sr. Daudin completó esta respuesta poniendo de manifiesto la importancia del efecto de la composición sectorial, que hace que en las exportaciones alemanas la proporción de importaciones sea más elevada.

- *En lo relativo a la consideración de la amortización de los bienes de capital:* Los Sres. Daudin y Arthuis dijeron que cuando Europa exporta un bien duradero a Asia, puede participar en la producción de bienes que después acaban su trayectoria en Europa. Ahora bien, una parte de la amortización del bien duradero producido en Europa se sitúa en el precio de costo en Asia. Así pues, en el bien de consumo final importado por Europa habrá un elemento derivado de un valor añadido europeo. Estas dimensiones parecen difíciles de medir.

- Por otra parte, los acuerdos comerciales han de dar más peso a la relación entre el proveedor y el comprador. En efecto, estos acuerdos tienen por objeto establecer condiciones de competencia equitativas entre empresas nacionales y extranjeras. Ahora bien, esto plantea problemas específicos que las empresas deben tener en cuenta, como los “hold up” (como los bienes y las inversiones son muy específicos de una determinada empresa, la empresa

que produce los bienes no puede venderlos a otras empresas y se hace dependiente de su comprador), los acuerdos verticales en perjuicio de la competencia, etc.

- Hoy en día las nociones de comercio y de inversión deben tratarse conjuntamente, y esto es cada vez más evidente en los acuerdos comerciales regionales.
- Por último, para facilitar la inserción de las empresas en las cadenas de valor mundiales, es indispensable contar con un sector eficiente de servicios (finanzas, transporte, telecomunicaciones, etc.); por ello es necesario liberalizar el comercio de servicios.

La intervención del Sr. Miroudot hizo ver a los asistentes el potencial de los instrumentos de medición del comercio en valor añadido para comprender mejor las economías occidentales globalizadas y para tomar decisiones con conocimiento de causa, adaptadas a este nuevo contexto.

B. Dos ejemplos: Alemania y Francia

Las Sras. Dalia Marín y Danielle Schweisguth presentaron los resultados relativos a dos países en particular, Alemania y Francia. Sus intervenciones pusieron de relieve la utilidad de la medición del comercio internacional en valor añadido para determinar mejor la posición de un país en el marco de los procesos de producción y de los intercambios internacionales.

La Sra. Marín, Profesora de la Universidad de Munich, se refirió a la nueva división internacional del trabajo, que en Alemania ha dado lugar a un intenso proceso de deslocalizaciones a Europa Central y Oriental, con la consiguiente redistribución de las competencias y el empleo en la región.

La Sra. Schweisguth, Economista del OFCE, presentó por su parte los resultados de un estudio realizado con el Sr. Guillaume Daudin, Profesor de Economía Universidad de Lille I e Investigador Asociado en el OFCE, y la Sra. Christine Riffart, Economista Principal del OFCE, con la finalidad de restablecer la verdad sobre el lugar que ocupa Francia en el comercio internacional, gracias a los instrumentos de medición del comercio en valor añadido.

1. Consecuencias para la economía alemana de las deslocalizaciones a Europa Central

La Sra. Dalia Marín explicó que hay cuatro hechos importantes que ilustran la nueva distribución internacional del trabajo y, en definitiva, la nueva organización de la producción en cadenas de valor internacionales:

- La parte cada vez mayor de los bienes intermedios y los componentes en el comercio mundial;

- El aumento del comercio intraempresarial y los intercambios de tareas, es decir, el comercio que tiene lugar en el marco de las empresas multinacionales entre una empresa matriz y sus filiales;
- El extraordinario aumento de los flujos de inversiones extranjeras directas (IED);
- La aparición de países extremadamente implicados en el comercio (“super traders”).

En este contexto las empresas deben tomar dos decisiones, una respecto del control que deseen ejercer sobre las actividades productivas (cuestión de la externalización), y la otra respecto del lugar de producción (cuestión de la deslocalización). En el caso alemán, la deslocalización de las actividades (offshoring) a Europa Central y Oriental ha adoptado dos formas: o bien tiene lugar en el interior de las empresas (por mediación de la IED), o bien se efectúa a través de una externalización (recurso a un proveedor local independiente). El estudio de las causas y los efectos de estas deslocalizaciones fue el tema de la exposición de la Sra. Marín.

Medir la importancia y las ventajas del fenómeno de deslocalización a Europa Central y Oriental

La IED permite hacer una primera estimación de la importancia de las deslocalizaciones de Alemania a Europa Central y Oriental. Mientras que entre 1992 y 1994 sólo el 5,4 por ciento de los flujos de IED alemanes se dirigieron a Europa Oriental -2,4 por ciento entre 2000 y 2002- en el decenio de 2000 estos flujos se multiplicaron (13 por ciento entre 2004 y 2006), al tiempo que las empresas alemanas emprendían una dinámica operación de deslocalización a esta región. Sin embargo, los flujos de IED no bastan para medir con precisión el fenómeno. En efecto, no todos estos flujos corresponden a deslocalizaciones. Para mejorar la medición, la Sra. Marín obtuvo datos relativos a la totalidad de los flujos de IED alemanes y austriacos en Europa Central y Oriental entre 1990 y 2001. Colocándose en el plano de cada empresa es posible determinar si la deslocalización ha tenido lugar en el interior o en el exterior de la empresa. La Sra. Marín seleccionó los casos en los que los intercambios se habían producido en el interior de la empresa, es decir, que había habido exportaciones de la sociedad matriz a una filial situada en Europa Oriental, e importaciones de la sociedad matriz procedentes de la filial.

Los resultados de esta investigación muestran que alrededor de la mitad de los flujos de IED alemanes a Europa Oriental corresponden a deslocalizaciones. En la República Checa y en Eslovaquia la proporción alcanza el 70 por ciento. En total, más de una quinta parte de las importaciones alemanas procedentes de Europa Central y Oriental forman parte del comercio intraempresarial (de una filial a su sociedad matriz), con un nivel máximo del 65 por ciento para las importaciones de Eslovaquia,

o del 40 por ciento para las importaciones de Hungría. Las deslocalizaciones conciernen sobre todo al sector manufacturero (56 por ciento), y en particular a los transportes (30 por ciento).

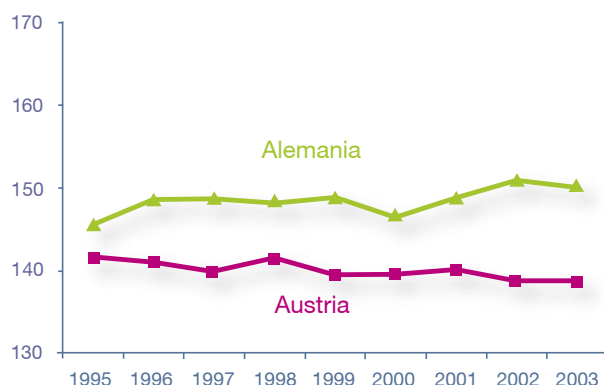
Acto seguido pueden evaluarse las economías en costos salariales conseguidas por las empresas alemanas con su deslocalización a Europa Oriental. Cuando una empresa alemana recurre a un proveedor independiente de un país de esta región, los costos salariales unitarios no cambian porque los niveles de salarios y de productividad en Europa Central y Oriental representan un porcentaje bajo (23 por ciento), igual al de los niveles alemanes. En cambio, las multinacionales alemanas que prefieren comerciar con sus propias filiales pueden mejorar la productividad de los asalariados proporcionándoles tecnologías y competencias de organización. Como los salarios de la filial siguen siendo bajos en comparación con la casa matriz, la deslocalización permite una reducción significativa del costo salarial unitario.

¿Una “paradoja de Marín”?

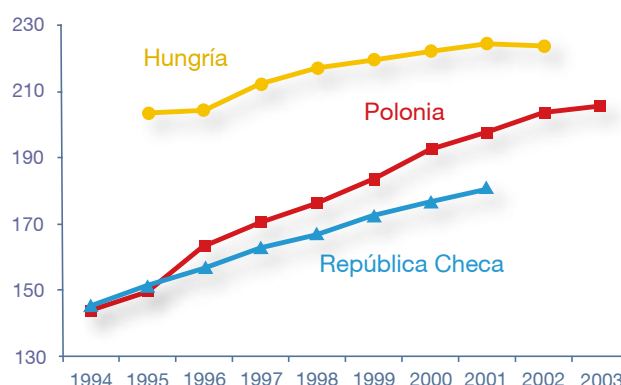
El cálculo de la relación entre las actividades (en valor) de investigación y desarrollo (I & D) en las filiales de Europa Oriental y en la sociedad matriz arroja una media de 1,12 para Alemania, lo que significa que la producción de las filiales de Europa Oriental es más intensiva que la de la casa matriz en términos de I & D. La media alcanza el 2,9 para las filiales de Rusia y el 1,7 para las filiales checas. Por lo demás, la densidad de mano de obra calificada de las actividades deslocalizadas a Europa Central y Oriental triplica casi la de las actividades de las sociedades matrices en Alemania. Esta ha sido la respuesta de Alemania a la escasez de mano de obra cualificada: optar por la deslocalización a Europa Central y Oriental, en razón de su proximidad cultural, geográfica y a menudo lingüística. Así pues, la posición de Alemania en las cadenas de valor internacionales se sitúa más bien en el nivel de las actividades que requieren una mano de obra poco cualificada, mientras que Rusia, Ucrania y los nuevos Estados miembros de la Unión Europea se especializan en actividades de alta densidad de mano de obra muy cualificada. En efecto, en 2007 el 24 por ciento de la mano de obra alemana sólo poseía un diploma de enseñanza superior, lo que representa un porcentaje inferior a la media de los países de la OCDE (26 por ciento) y de los Estados bálticos (30 por ciento) y Rusia (53 por ciento). Esta última cifra, facilitada por la OIT, fue objeto de un debate entre el Sr. Daudin y la Sra. Marín, que acabó sin que se diera una explicación definitiva de tan elevado nivel.

Es un resultado inesperado y paradójico. Al igual que la paradoja de Leontief, en los años cincuenta, demostró que los Estados Unidos se especializaban en la exportación de bienes de alta densidad de mano de obra poco cualificada, quizás podríamos hablar ahora de una “paradoja de Marín” en relación con Alemania.

Salarios de los trabajadores cualificados en comparación con los no cualificados (en porcentaje)



Fuente: Dalia Marín.



Consecuencias de la reorganización internacional de las cadenas de producción alemanas

Estas nuevas especializaciones surten un doble efecto:

- *Una prima más baja a la cualificación.* En Alemania, el salario de los trabajadores cualificados aumentó muy poco en comparación con el de los trabajadores no cualificados entre 1995 y 2003 (0,21 por ciento al año), mientras que en los nuevos Estados miembros de la Unión Europea, y en particular Polonia, el incremento fue considerable (4,4 por ciento al año).

Si en el outsourcing, el salario relativo de los trabajadores alemanes cualificados habría aumentado un 0,3 por ciento al año, en vez del 0,21 por ciento. Puede decirse pues que en Alemania las deslocalizaciones y las externalizaciones han sido más perjudiciales para los trabajadores cualificados que para los trabajadores no cualificados. Esta es la situación inversa a la de las “maquiladoras” mexicanas, filiales o subcontratistas de empresas estadounidenses que se especializan en actividades de alta densidad de mano de obra relativamente poco cualificada.

Aumentos importantes de productividad. Las deslocalizaciones de las empresas alemanas les han permitido aumentar su productividad en un 20 por ciento. La productividad de una empresa es mayor, por término medio, cuando los aranceles aplicados a las importaciones son bajos y su comercio intraempresarial es intenso.

Conclusiones

La excelente competitividad de Alemania es resultado de una reorganización acertada de las cadenas de valor. El gobierno alemán no ha tenido necesidad de aplicar una política de restricción de los salarios: deslocalizando sus actividades a filiales de Europa Oriental, las empresas alemanas han mejorado su productividad y, al mismo tiempo, han reducido la prima a la calificación.

La intervención de la Sra. Marín fue seguida de varias observaciones

- *Con respecto a la posibilidad de un desempleo de personas cualificadas en Alemania.* El Sr. Artus se preguntó si era posible que la rapidez de las deslocalizaciones a Europa Central y Oriental y las transferencias de empleos cualificados en Alemania hayan provocado un desempleo de trabajadores alemanes cualificados. La Sra. Marín respondió que, si bien se observaban efectivamente algunas variaciones entre los diferentes sectores, por término medio se registraba una fuerte demanda de trabajadores cualificados en Europa Oriental y un estancamiento de la prima a la cualificación en Alemania.
- *En lo relativo a las consecuencias de las deslocalizaciones.* El Sr. Escaith comparó esta situación con la de México, donde numerosos trabajadores que han estado empleados en las “maquiladoras” y han adquirido nuevas competencias y una mayor capacidad de trabajo, abandonan las maquiladoras para crear su propia empresa. El Sr. Escaith preguntó si en Europa Oriental se daban estos efectos inducidos. La Sra. Marín confirmó este extremo, pero dijo que la amplitud de estos efectos secundarios (“spillover”) dependía del objetivo de la IED: comercio intraempresarial o acceso al mercado local.

La Sra. Marín puso de relieve las consecuencias de su estudio para las políticas de recursos humanos:

- Si Alemania desea evitar las deslocalizaciones, debe liberalizar la entrada de trabajadores cualificados procedentes de Europa Central y Oriental, y en particular de los nuevos Estados miembros de la Unión Europea. Esto le permitiría mejorar su ventaja comparativa en los bienes de alta densidad de mano de obra cualificada. Mientras que en Francia estos flujos ya están liberalizados, en Alemania sólo lo estarán a partir de mayo de 2011.

- Deben adoptarse medidas de incitación fiscal para que los estudiantes extranjeros que han estudiado en Alemania puedan permanecer en el país al comienzo de su carrera. Si los estudiantes regresan a sus países respectivos en cuanto han terminado los estudios, Alemania perderá gran parte de sus inversiones en la formación de esos estudiantes.

El estancamiento de la prima a la calificación hace que el Gobierno esté menos inclinado a invertir en la educación, siendo así que esta inversión sigue siendo crucial.

- La exposición de la Sra. Marín no dejó indiferente al público: el Sr. Artus la calificó de “provocadora”, y bromeó sobre la clasificación de Alemania como “país de gama baja”. Las conclusiones de la Sra. Marín tuvieron el mérito de demostrar que las informaciones sobre el nivel microeconómico pueden ayudarnos a entender mejor las nuevas estructuras internacionales de producción y sus consecuencias.

2. El comercio exterior de Francia medido en valor añadido

El trabajo del Sr. Guillaume Daudin, la Sra. Christine Riffart y la Sra. Danielle Schweisguth se basa en una maqueta mundial del comercio realizada a partir de los datos del proyecto GTAP (Universidad de Purdue, Estados Unidos), en forma de un cuadro de entradas y salidas que abarca 55 sectores y 112 países durante tres años (1997, 2001 y 2004). La presentación se limitó al caso francés, pero pueden hacerse análisis similares para otros países de la maqueta. En este caso se trataba de remontarse al origen del valor añadido de los bienes a través de sus componentes directos, para seguir el hilo conductor de la división internacional del trabajo.

La presentación de la Sra. Schweisguth aportó nuevas ideas sobre el verdadero lugar que ocupa Francia en el comercio mundial, sus puntos fuertes y sus puntos débiles y los factores determinantes, geográficos y sectoriales, de su competitividad. El cuadro no tiene carácter oficial ni se concibió a priori para los cálculos realizados en el OFCE. Sin embargo, estos datos GTAP son los únicos disponibles a escala mundial que armonizan los flujos de comercio con los cuadros de entradas y salidas. Este método, aunque sea imperfecto, da una buena idea de lo que podría hacerse con una verdadera base de datos dedicada a la medición del comercio en valor añadido.

La integración de Francia en el comercio internacional

El comercio en valor añadido complementa el comercio vertical: se calcula todo el valor añadido en un bien exportado, y se sustrae de él el valor añadido de los insumos importados, para evitar una doble contabilidad a lo largo de la cadena de producción.

Ejemplo: La leche producida en Francia

- *Contenido en importaciones de las exportaciones francesas:* la alimentación de las vacas, por ejemplo con cereales importados, es un factor necesario para la producción de leche en Francia. En cuanto a la producción francesa de cereales, que podría servir eventualmente para alimentar a las vacas lecheras, en ocasiones se utilizan forrajes importados.
- *Exportaciones francesas reexportadas:* la leche en polvo, producida a partir de leche francesa, puede exportarse para producir yogures que a su vez son exportados.
- *Exportaciones francesas consumidas en Francia:* un yogur producido en el extranjero con leche en polvo francesa puede reimportarse a continuación en Francia.

El método presentado por la Sra. Schweisguth permite calcular coeficientes interesantes:

- *Contenido en importaciones de las exportaciones francesas.* En 2004 este contenido, que desde 1997 había aumentado relativamente poco (22 por ciento), alcanzó el 25 por ciento. Así pues, el suministro internacional de insumos no es un fenómeno nuevo. Francia se sitúa en la media mundial (25,8 por ciento), que también ha aumentado en los últimos años.
- *Porcentaje de las exportaciones francesas reexportadas.* Este porcentaje fue del 24,6 por ciento en 2004, lo que representa también un pequeño aumento desde 1997 (23 por ciento). El nivel francés es ligeramente inferior al nivel mundial.
- *Porcentaje de las exportaciones francesas consumidas en Francia.* En 2004 este porcentaje fue del 1,6 por ciento, frente al 1,8 por ciento a nivel

Consecuencias de la adopción del método de medición del comercio en valor añadido: los casos de Alemania y de China

- Al igual que ocurre con Francia, la gran mayoría de los excedentes y déficits bilaterales de Alemania son de poca entidad, con excepción de los excedentes con los Estados Unidos y con Europa Oriental (véase la exposición de la Sra. Marín).
- En China, los saldos bilaterales se modifican considerablemente: el excedente con los Estados Unidos se reduce de una cuarta parte, y el déficit con los “dragones” se reduce en dos tercios. Estas modificaciones corresponden a la existencia de cadenas de valor mundiales, que, como puede verse, falsean considerablemente la medición tradicional del comercio.

mundial y el 7 por ciento en los Estados Unidos. El valor obtenido depende en alto grado del tamaño del país (relación de proporcionalidad al tamaño del país al cuadrado).

Geografía del comercio francés en valor añadido

La medición del comercio en valor añadido tiene otras consecuencias para Francia:

- La gran mayoría de los excedentes y de los déficits comerciales bilaterales de Francia son de escasa entidad. Sin embargo, el excedente con los Estados Unidos ha aumentado porque numerosos productos franceses se exportan a otros países de América del Norte para ser elaborados, antes de su consumo final en los Estados Unidos. De hecho, si se calcula en valor añadido, el saldo del comercio francés con los Estados Unidos ha mejorado. La adopción del método de medición en valor añadido permite evitar las deformaciones derivadas de la existencia de cadenas de valor mundiales.
- La adopción del método de medición en valor añadido modifica los saldos bilaterales pero no afecta al saldo global.

La intensidad del comercio con los países geográficamente cercanos es menos importante cuando se mide en valor añadido. En consecuencia, el método de medición en valor añadido atenúa el fenómeno de la regionalización.

En un automóvil francés ...

- el 65 por ciento del valor añadido se produce en Francia: 30 por ciento en el sector de los vehículos automóviles y 35 por ciento en otros sectores;
- el 35 por ciento del valor añadido se produce en el extranjero: 5 por ciento en el sector de los vehículos automóviles y 30 por ciento en los demás sectores extranjeros;
- en total, el 35 por ciento del valor añadido se produce en el sector de los vehículos automóviles.

En un bien alimentario producido en Francia ...

- el 84 por ciento del valor añadido se produce en Francia: el 45 por ciento en el sector alimentario y el 39 por ciento en otros sectores;
- el 16 por ciento del valor añadido se produce en el extranjero, en lo esencial en sectores distintos del alimentario;
- en total, el 35 por ciento del valor añadido se produce en el sector alimentario.

Fuente: Daudin, Rif_art, Schweisguth.

Esto se debe a que el comercio vertical se concentra más en el plano local, para reducir los costos de transporte o aprovechar la proximidad cultural.

En resumen, el déficit de la balanza comercial global no se modifica con la medición del comercio en valor añadido, pero sí lo hace su distribución geográfica. Se observa un comercio en valor añadido menos regional que el comercio estándar, y un regreso al promedio de los déficits y los excedentes bilaterales.

Puntos fuertes y puntos débiles de los diferentes sectores

Un planteamiento sectorial permite determinar la distribución del comercio en valor añadido entre los diferentes sectores de la economía francesa:

- El contenido en importaciones de las exportaciones varía mucho según el sector. En Francia (y también en Alemania) es alto para la electrónica, los bienes de equipo y el automóvil, y bajo para los servicios y los productos agrícolas. En cambio, en el conjunto de sectores de la economía estadounidense es menor (los Estados Unidos tienen una tasa de apertura más baja).
- A continuación puede desglosarse el valor añadido incluido en los bienes por sectores y por orígenes geográficos. Esto permite determinar en cada sector la dependencia de la producción de los bienes de un sector con respecto a los países extranjeros y a otros sectores de la economía. Así por ejemplo, en Francia la parte de los bienes de origen extranjero incluida en el valor añadido de un bien de equipo de transporte es muy superior a la de un producto del sector alimentario.

En consecuencia, la adopción del método de medición en valor añadido modificará:

- *Los índices de apertura de los sectores.* Considerada en valor añadido, este índice es más elevado para los bienes agroalimentarios y los servicios y más bajo para los productos manufacturados. Un producto como la leche cruda se exporta muy poco en esta forma, por lo que su índice de apertura es a priori inferior al 1 por ciento. La leche se exporta sobre todo en forma elaborada (leche en polvo, queso, yogures): la medición en valor añadido hace que el índice de apertura del sector lácteo adquiera un valor cercano al de los otros sectores agroalimentarios (más del 20 por ciento).
- *La distribución sectorial del comercio exterior francés.* En el comercio estándar, las exportaciones están constituidas en un 76 por ciento por productos manufacturados secundarios y en un 20 por ciento por servicios. Con el valor añadido la parte de los servicios se duplica con creces, mientras que la medición estándar de las exportaciones de productos

manufacturados tiene en cuenta los servicios integrados en el valor añadido de los productos. La adopción del método de medición en valor añadido permite evitar esta integración.

- *Las ventajas comparativas sectoriales.* La adopción del método de medición en valor añadido ofrece nuevas ventajas comparativas para Francia en ciertos sectores (servicios a las empresas) y relativiza las ventajas en otros sectores (automóviles, productos químicos).

Conclusiones – “No existen bienes que no se puedan intercambiar”

La medición del comercio en valor añadido modifica la geografía del comercio francés en términos bilaterales. El sector de los servicios ocupa un lugar mucho más importante que en el comercio estándar. El criterio del valor añadido permite afinar la comprensión del comercio francés y atribuye a cada sector la parte que le corresponde verdaderamente. Al disponer de una

La intervención de la Sra. Schweisguth fue seguida de varias observaciones

- En lo relativo al peso de los servicios, el Sr. Artus insistió en que convendría disponer de más datos para captar mejor la importancia del sector de los servicios. Por su parte, el Sr. Arthuis señaló que la importancia atribuida a los servicios plantea un auténtico problema de cohesión social. Un pequeño grupo sustituye a masas de trabajadores que pierden su función en el valor añadido, cuando antes los servicios estaban internalizados. Se producen transferencias masivas de ingresos en beneficio de unos pocos.
- Con respecto a Francia y Alemania, la Sra. Marín sostuvo que, aunque parezca que las estructuras comerciales en valor añadido de los dos países son similares, existe entre las dos una gran diferencia. En efecto, la mano de obra está relativamente más cualificada en Francia que en Alemania, por lo que la especialización de los dos países en la cadena de producción es diferente. En Alemania, las deslocalizaciones no han causado un aumento del desempleo porque los empleos creados en Europa Oriental complementan los empleos alemanes. De este modo las empresas han podido aumentar su productividad y sus porcentajes de mercado. La Sra. Marín cree que sería interesante disponer de informaciones sobre los efectos de las deslocalizaciones en el desempleo en Francia.
- En cuanto a la subestimación de la magnitud del fenómeno, el Sr. Daudin precisó que, debido a hipótesis formuladas antes del estudio, y en particular a que en la naturaleza y el origen de los insumos no se distingue si una empresa abastece al

mercado nacional o a un mercado de exportación, la reducción de los saldos comerciales bilaterales se ha subestimado. Cifras más precisas arrojarían resultados aún más espectaculares.

imagen realista del comercio es posible realizar un análisis más detallado que determine qué empleos dependen en alto grado de la demanda internacional, o de qué sectores depende la competitividad francesa.

La Sra. Schweisguth propuso algunas pistas para ampliar el alcance del método del valor añadido:

- *Mayor número de sectores.* Aumentar el número de sectores en la maqueta mundial del comercio permitiría profundizar el análisis. Los servicios, en particular, no están suficientemente desglosados, siendo así que la medición en valor añadido aumenta su importancia para el comercio.
- *Hipótesis discutibles que deben rectificarse.* ¿Varía la proporción en la que un producto se utiliza como insumo según se trate de un bien importado o de un producto nacional? ¿Se exporta un producto más a menudo si utiliza insumos nacionales o si utiliza insumos extranjeros? Se ha afirmado que no hay ninguna diferencia en ambos casos, pero sería interesante realizar estudios complementarios para verificar la validez de esta hipótesis.

C. Aspectos metodológicos de la medición del comercio en valor añadido

Al término de la primera parte del coloquio, el Sr. Andreas Maurer, Estadístico Principal de la División de Investigación Económica y Estadísticas de la OMC, hizo un balance de los métodos estadísticos utilizados actualmente para medir el comercio en valor añadido y expuso algunas posibilidades futuras en materia de recolección de datos.

Tres métodos principales de medir la fragmentación de la producción

Las estadísticas actuales del comercio no dicen toda la verdad en cuanto a la internacionalización de los procesos de producción. Esta internacionalización no es nueva, pero en los 10 últimos años ha acaparado la atención por causa de la multiplicación de las externalizaciones y las deslocalizaciones, el descenso de los costos de transporte y comunicaciones y la mejora de la logística del comercio. Ello ha dado lugar a una modificación del consumo final, al ampliarse el surtido de bienes y servicios.

Como la mayoría de los bienes producidos actualmente son “Made in World”, un nuevo marco estadístico de la medición del comercio en valor añadido sería útil para captar íntegramente la naturaleza de las relaciones

Estadísticas del comercio internacional: normas vigentes en materia de contabilidad

Las estadísticas del comercio internacional son objeto de definiciones precisas, a fin de que todos los Estados se pongan de acuerdo en sus métodos estadísticos. La contabilización de los flujos se basa en un principio sencillo, que describe el Manual de Estadística de las Naciones Unidas: “Como directriz general, se recomienda que las estadísticas del comercio internacional de mercancías registren todos los bienes que se suman al acervo de recursos materiales de un país, o se restan de él, debido a los movimientos de entrada (importaciones) o de salida (exportaciones) de su territorio económico”.

Según el sistema estadístico del comercio en general, el territorio estadístico de un país (es decir el territorio al que se aplican los datos de los flujos entrantes y salientes) debe coincidir con su territorio económico. La lista de los bienes y servicios que deben incluirse o excluirse de la contabilidad de los flujos está definida con gran precisión en las normas del Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Mercancías, de las Naciones Unidas (2004).

En una situación caracterizada por la fragmentación creciente de la producción, las siguientes normas relativas a los flujos de bienes son de especial interés:

Bienes destinados a la transformación: son bienes enviados al extranjero o introducidos en un país con miras a su transformación, incluso por contrata. Estos bienes forman parte de una cadena global de producción. La norma exige que se contabilicen.

- Bienes intercambiados entre una empresa y sus filiales en el extranjero: estos bienes también deben incluirse.
- Bienes devueltos: son los bienes que se importan y son devueltos sin ninguna modificación. En el momento en que se devuelven, estos bienes deben contabilizarse como exportaciones;
- Bienes admitidos o enviados con carácter temporal: se diferencian de los anteriores en que se sabe que serán aceptados de nuevo a corto plazo; ejemplos de estos bienes son los contenedores utilizados en el transporte, los animales destinados a la reproducción o a las carreras, o las muestras comerciales. Estos bienes deben excluirse de los flujos.
- Bienes en tránsito: se distinguen de las dos categorías precedentes en que su introducción o su salida de un país tienen por finalidad única su envío a un tercer país. Estos bienes están excluidos de los flujos.

comerciales a escala mundial. Ahora bien, actualmente no existe ningún marco estadístico exhaustivo y sólido para medir la fragmentación internacional de la producción; no obstante, tres técnicas pueden servir de punto de partida:

- *Medición directa en la empresa:* consiste en compilar datos microeconómicos en las empresas; a cada eslabón de la cadena de producción corresponde un valor añadido;
- *Medición a través de las estadísticas del comercio estándar:* en el marco actual puede procederse al seguimiento de los intercambios de componentes y bienes intermedios;
- *Medición indirecta mediante cuadros de insumo-producto:* los cuadros de insumo-producto son los únicos instrumentos estadísticos que permiten una medición completa de la fragmentación. La utilización de cuadros internacionales facilita el seguimiento de las relaciones entre los países y entre los sectores y permite calcular el grado de dependencia de los sectores nacionales con respecto a los demás sectores, tanto nacionales como extranjeros.

La medición más sencilla del comercio vertical es la que Hummels describió en 1998: esta medición se basa en el cálculo de la relación entre el valor de los bienes intermedios importados y la producción bruta exportada total. Sin embargo, esta versión del contenido en importaciones de las exportaciones no tiene en cuenta los bienes intermedios que cruzan varias fronteras, ni contabiliza el contenido en importaciones de los insumos producidos a nivel nacional.

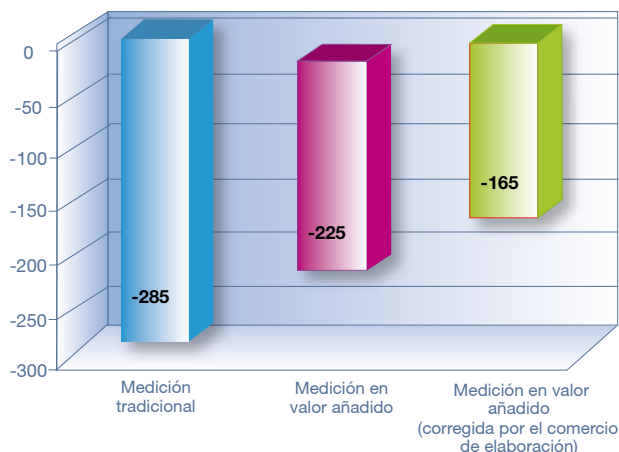
En realidad, es la medición indirecta basada en los cuadros internacionales de insumo-producto la que indica, de manera exhaustiva, el origen y el destino de los bienes y los servicios intermedios intercambiados por los sectores de los diferentes países. La matriz inversa de Leontief tiene en cuenta todas las relaciones entre países y sectores para captar el valor íntegro de los insumos importados que se hayan utilizado directa o indirectamente en cada sector.

Límites de los métodos de medición

Aunque los cuadros de insumo-producto son el marco conceptual más avanzado para medir la fragmentación de la producción, estos cuadros necesitan datos de alta calidad; además, por ahora sólo se preparan para años determinados (cada cinco años en el mejor de los casos). Todavía no ha sido posible imprimir un carácter regular al ejercicio.

Por lo demás, se parte de la hipótesis de que la intensidad de utilización de insumos importados no varía, tanto si los bienes finales producidos se consumen localmente como si se exportan (hipótesis

Comparación del déficit comercial de los Estados Unidos con China, en función del método de cálculo (2008, en miles de millones de dólares de los Estados Unidos)



Fuente: Andreas Maurer.

de la homogeneidad de la producción). No obstante, la realidad contradice constantemente esta hipótesis, sobre todo si consideramos la existencia de un “comercio de elaboración” (processing trade) de alto contenido de importaciones. Este tipo de intercambios (elaboración de insumos importados y reexportación) representa una parte no desdeñable del comercio internacional. Una quinta parte de las exportaciones de los países en desarrollo proceden de zonas de elaboración. Así pues, mientras que con el método de medición en valor añadido se produce una corrección significativa del déficit de los Estados Unidos con China (véase el gráfico), si se tiene en cuenta el comercio de elaboración el déficit se reduce aún más. La reducción total del déficit excedería de un tercio, o incluso más si consideramos solamente el comercio de productos manufacturados.

En definitiva, las mediciones efectuadas hasta ahora sólo pueden afectar a cadenas de valor mundiales incompletas. Para captar en su integridad la cadena de valor, es necesario un marco conceptual completo de medición del valor añadido mundial.

All measurements effected hitherto have been limited by incomplete world value chains. To understand the value chain in its entirety, we need a comprehensive conceptual framework for measuring world value added.

¿Un marco conceptual exhaustivo?

En 2010, Koopman, Powers, Wang y Wei diseñaron un marco conceptual de medición del comercio en valor añadido cuyo interés estriba en que establece un vínculo formal entre las estadísticas tradicionales del comercio y el valor añadido. Este modelo permite un desglose completo del origen de los insumos. Las exportaciones brutas se subdividen en:

- Exportaciones de valor añadido nacional, que pueden ser
 - consumidas directamente por el importador, o
 - reutilizadas y exportadas a un tercer país;
- Valor añadido nacional reimportado;
- Valor añadido extranjero exportado (integrado en las exportaciones nacionales).

Los resultados obtenidos por estos autores dan una idea de la composición de las exportaciones de valor añadido en cada país. Por ejemplo:

- Casi la mitad de las exportaciones chinas de valor añadido son consumidas directamente por los importadores en forma de bienes de consumo final: en Malasia esta proporción apenas asciende a una cuarta parte. En consecuencia, China está en un puesto mucho más avanzado que Malasia en la cadena de valor mundial.

Los resultados obtenidos por estos autores dan una idea de la composición de las exportaciones de valor añadido en cada país. Por ejemplo:

- Casi la mitad de las exportaciones chinas de valor añadido son consumidas directamente por los importadores en forma de bienes de consumo final: en Malasia esta proporción apenas asciende a una cuarta parte. En consecuencia, China está en un puesto mucho más avanzado que Malasia en la cadena de valor mundial.
- La proporción del valor añadido nacional en las exportaciones es menor en los países industrializados del Asia Sudoriental que en los países desarrollados.

El interés de esos resultados hace ver las posibilidades que encierra este método para ayudar a los dirigentes políticos a tomar decisiones en temas comerciales.

Perspectivas de la recolección de datos

La medición del comercio en valor añadido no plantea ningún problema metodológico importante, porque los instrumentos teóricos necesarios son bastante bien conocidos. El desafío principal lo plantea la recolección de datos, que por ahora no es muy completa y adolece de limitaciones geográficas y sectoriales. Los esfuerzos destinados a aumentar la efectividad de la recolección de datos se orientan en tres direcciones:

- *Recolección de datos estratégicos de las empresas:* para explicar las cadenas de valor mundiales es indispensable conocer los factores determinantes de las decisiones de las empresas en lo relativo a la deslocalización y la externalización, la I&D o la distribución. Se está llevando a cabo una encuesta europea sobre las actividades de las empresas, que debería proporcionar información

acerca de las diferencias de gestión estratégica y de desarrollo, en función del grado de externalización y de deslocalización de las actividades.

- *Base de datos TEC (Trade by Enterprise Characteristics)*: esta base de datos, preparada por la OCDE, permite conectar los registros de las empresas con los registros del comercio. Estos datos podrían utilizarse para calcular el contenido en importaciones de las exportaciones de cada empresa.
- *Cuadros internacionales de entradas y salidas*: estos cuadros, compilados por un consorcio internacional de investigadores a partir de estadísticas oficiales, comprenden hasta ahora 40 países, 59 productos y 35 ramas de producción. Podrían elaborarse cuadros interregionales que den cuenta de los grandes equilibrios comerciales entre las principales regiones del planeta.

Conclusión

La primera parte de la Conferencia puso de relieve el interés de la medición del comercio en valor añadido, en una situación caracterizada por la fragmentación internacional de la producción. Algunos de los resultados presentados se consideraron provocadores, en cuanto que impugnaban verdades que parecían sólidamente arraigadas. Según el Sr. Arthuis, «la luz que arrojarían las estadísticas en valor añadido sería muy útil para definir las estrategias y ejecutar las políticas».

Los participantes demostraron que las investigaciones y los datos estadísticos disponibles ya permiten extraer conclusiones interesantes: con el método del valor añadido los excedentes y los déficits comerciales bilaterales -sobre todo con China- se reducen, lo que da una idea muy clara de la importancia que han cobrado las cadenas de producción mundiales desde hace algunos años. No obstante, la falta de datos y la ausencia de un marco verdaderamente unificado de medición del comercio en valor añadido impiden a los estadísticos y a los economistas llevar más lejos su acción. A lo largo de las intervenciones fueron apareciendo indicaciones sobre el camino a seguir en los años venideros, a saber:

- *Desde el punto de vista de los datos*. Los trabajos realizados hasta ahora solían basarse en datos acopiados «artesanalmente», o bien a partir de bases que no estaban previamente adaptadas a la investigación. Los participantes dijeron que había que proceder a un esfuerzo mayor en dos sectores: los datos sobre los sectores de servicios, que muchas veces son poco precisos y no están

suficientemente desglosados, y la recolección de datos microeconómicos derivados de la contabilidad de las empresas. A este respecto, el Sr. Arthuis insistió en la importancia de conciliar la contabilidad microeconómica de las empresas con los elementos macroeconómicos de la contabilidad nacional. Había que tratar de conseguir una plena concordancia entre esos dos niveles.

- *Desde el punto de vista conceptual*. Las técnicas existentes para medir el comercio en valor añadido son bien conocidas y es preferible utilizarlas de manera concertada. No obstante, actualmente hay planteados dos desafíos conceptuales: la atenuación de la hipótesis de la homogeneidad, que sólo puede preverse con una recolección de datos más exhaustiva, y la contabilización de la depreciación del capital en los intercambios, a fin de tener en cuenta, por ejemplo, la parte del valor añadido aportada en Francia por las máquinas-herramientas francesas exportadas al extranjero para producir bienes importados por Francia.

- *Desde el punto de vista político*. La medición del comercio en valor añadido revela el verdadero puesto que ocupa cada país y cada sector en el comercio internacional, y ofrece a los dirigentes políticos la posibilidad de tomar decisiones ponderadas y con conocimiento de causa. Ello confirma además la creciente interdependencia de los países y los sectores en una economía globalizada; esto, por una parte, hace que toda exhortación al proteccionismo -que es costoso, incluso para los que lo adoptan- sea inútil y peligrosa y, por la otra, exige una mayor estabilidad de la economía mundial, en particular de los tipos de cambio.

III. La medición del comercio en valor añadido y los retos estadísticos y económicos de la globalización

Introduction

En la primera parte de la Conferencia se puso de manifiesto la utilidad del método en valor añadido para la comprensión del comercio internacional, gracias a los trabajos de un panel de economistas e investigadores. La segunda parte, titulada «Los retos estadísticos y económicos de la globalización», tenía por objetivo principal demostrar que con este procedimiento pueden darse respuestas políticas más adecuadas a una amplia variedad de cuestiones económicas, como el desarrollo, el empleo o la protección del medio ambiente. Así pues, esta reunión postprandial dio la oportunidad de considerar diversas posibilidades y discutir aplicaciones a menudo originales del método de medición del comercio en valor añadido. Además, los participantes expusieron las expectativas y las necesidades de los diferentes agentes de la vida económica francesa -desde las empresas hasta el Estado, pasando por los economistas y los estadísticos- en relación con la medición del comercio en valor añadido.

El Sr. Jean Pisani-Ferry, Director de Bruegel y miembro del Consejo de Análisis Económico, sustituyó al Sr. Artus como moderador. El Sr. Pisani-Ferry introdujo brevemente el tema, señalando que esta sesión serviría de transición entre los exámenes de los problemas de la medición y las consecuencias de política económica.

IntLa reunión de la tarde se dividió en cuatro partes:

- En primer lugar el **Sr. Hubert Escaith**, Estadístico Jefe de la OMC, se refirió al ejemplo asiático como muestra de la rica contribución que puede aportar una nueva visión estadística del comercio a la comprensión del funcionamiento de las cadenas de producción en los países emergentes y en los países en desarrollo.
- A continuación la **Sra. Lilas Demmou**, Investigadora Asociada de Érasme-EPI, Universidad de París VIII, trató el tema de la desindustrialización en Francia, describiendo los factores causantes de las pérdidas de empleos industriales.
- Después, el **Sr. Jean-Philippe Cotis**, Director General de INSEE (Instituto nacional de estadística y estudios económicos), expuso una utilización original del procedimiento del valor añadido, aplicando el concepto a las emisiones de dióxido de carbono.
- La reunión se concluyó con una mesa redonda, moderada por el **Sr. Jean Pisani-Ferry**, en la que se hizo el balance de los desafíos y las expectativas institucionales de la medición del comercio exterior de Francia, en el contexto de la globalización.

A. La transformación productiva de los países en desarrollo y los países emergentes: el ejemplo asiático

El Sr. Hubert Escaith, Estadístico Jefe de la División de Investigación Económica y Estadística de la OMC, dedicó su intervención a explicar la vinculación existente entre los instrumentos estadísticos y el reciente fenómeno del traslado de las cadenas de producción a los países en desarrollo y los países emergentes. Los países asiáticos constituían el ejemplo típico de esta mutación, y la medición del comercio en valor añadido aportaba aclaraciones especialmente útiles respecto de:

- Las transformaciones del comercio en los últimos años;
- Las expectativas en materia de desarrollo económico, empleo e inversión privada;
- El papel de las políticas públicas de facilitación del comercio;
- Los posibles escenarios.

Como «la reflexión se enriquece cuando es fruto de un esfuerzo común», la OMC llevó a cabo el examen del caso asiático en colaboración con el Instituto de Economías en Desarrollo, de la Organización de Comercio Exterior del Japón (IDE-JETRO).

La emergencia de Asia

Hasta hace poco, el fenómeno de la emergencia de Asia no consistía en que los países de este continente desplazasen a otros polos industriales (América del Norte, Europa). Durante mucho tiempo este fenómeno coincidió con el continuo desarrollo de esos otros polos. Las entradas de inversiones extranjeras directas (IED) atestiguan este hecho: hasta 2005 estas entradas aumentaron simultáneamente en todas las regiones del mundo. El componente Norte-Norte de la IED predominaba con creces sobre el componente Norte-Sur, entonces limitado. No obstante, la distribución mundial de los flujos de IED se ha hecho más incierta a medida que los países emergentes iban cobrando importancia. El destino de las IED en los países emergentes se conoce bastante mal: por ejemplo, en China el 60 por ciento de los flujos de IED se contabilizan como «no clasificados».

El comercio de insumos ha seguido la misma tendencia a la expansión que la IED: hoy en día Asia es el segundo importador de bienes intermedios, después de Europa, y es en el continente asiático donde las importaciones crecen con más vigor.

Empero, no todos los países asiáticos emergentes exportan los mismos productos intermedios. El perfil de las exportaciones refleja a la vez los recursos naturales disponibles y el modo de inserción en las cadenas de valor

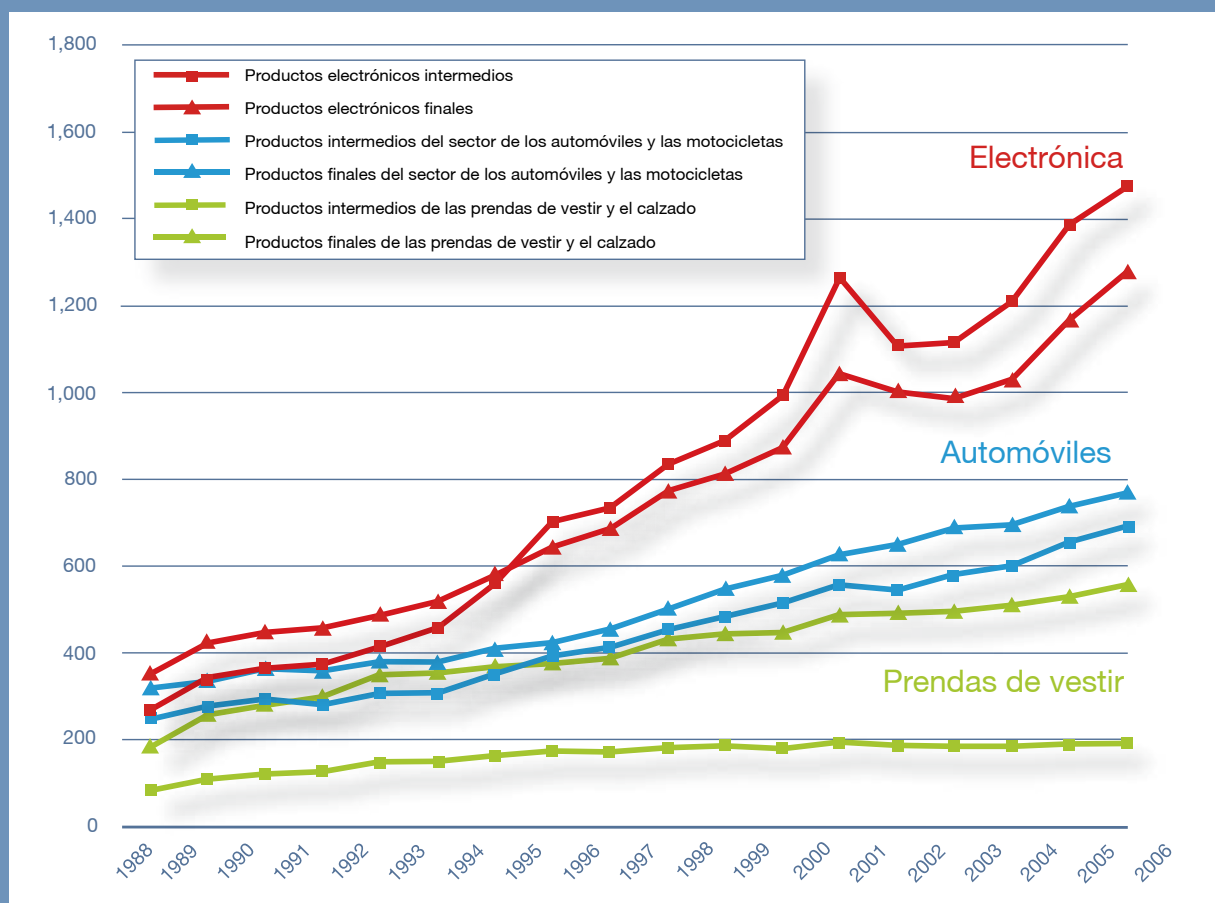
mundiales. Así por ejemplo, en las cifras de exportación de insumos primarios Indonesia y la India ocupan un lugar destacado, mientras que el Japón y el Taipei Chino se dedican mucho más a la exportación de insumos ya transformados o elaborados. En consecuencia, los perfiles de las exportaciones de insumos permiten determinar en qué es competitivo cada país.

La especialización de Asia

La presencia de Asia es particularmente manifiesta en tres grandes cadenas de producción mundiales: las prendas de vestir, los automóviles y la electrónica. Si consideramos el comercio mundial de insumos y de

productos acabados en estos sectores veremos que, mientras que en el caso de la electrónica y el automóvil los dos flujos han seguido una evolución paralela, en el sector del vestido la brecha se ha ido agrandando poco a poco, lo que parece indicar que se ha llegado a una fase de estabilización de la relocalización en este sector; esto es consecuencia del final del Acuerdo Multifibras, que imponía contingentes y una dispersión artificial de la producción. El establecimiento de una producción barata en Asia (China, Bangladesh, Camboya, Viet Nam, Pakistán) ha ido acompañada de una relocalización de productos de alto valor añadido a Europa, y en especial de productos femeninos sensibles a las modas (la localización en Asia disminuye la capacidad de reacción en esta esfera: el efecto distancia se deja sentir plenamente).

Evolución del comercio mundial de bienes intermedios y finales en los sectores de la electrónica, el automóvil y las prendas de vestir (en miles de millones de dólares EE.UU.)



Fuente: Sturgeon/Memedovic, 2010, a partir de datos.

Nota: El Sr. Arthuis evocó el caso del sector de la electrónica, cuyo comercio de productos intermedios es, en valor, más importante que el de productos finales (desde mediados de los años noventa). Se propusieron varias explicaciones:

- El Sr. Miroudot dijo que los cambios en la clasificación a mediados de los años noventa podrían haber surtido efecto en la comparabilidad de las estadísticas.
- El Sr. Pisani-Ferry afirmó que, si bien en el sector del vestido se había regresado efectivamente a un modelo muy tradicional del comercio de bienes, en el sector de la electrónica estaba apareciendo un comercio de tareas, de resultados de lo cual el crecimiento se basaba ante todo en el comercio de productos intermedios.

Aunque las grandes cadenas de producción tienen ya una dimensión mundial, siguen estando en gran parte regionalizadas, sobre todo en los grandes polos industriales mundiales. Así, las cadenas mundiales constituyen también cadenas regionales imbricadas. En el caso del automóvil, que es una de las cadenas de producción en las que Asia se ha destacado tradicionalmente, los flujos más densos de piezas de repuesto se encuentran en este continente: el ejemplo de la cadena de producción del grupo Toyota lo demuestra muy claramente. Esto se observa también en el sector de la electrónica, cuya cadena de producción está repartida, en lo esencial, entre tres grandes centros regionales (América del Norte, Europa y Asia). Cuantas más diferencias complementarias hay entre los interlocutores regionales, más se refuerzan las cadenas regionales mediante la especialización y el comercio de tareas.

No obstante, en lo tocante a las cadenas de producción internacionalizadas nada es definitivo. El ejemplo de la producción de ordenadores en el Taipei Chino es especialmente indicativo a este respecto. Esta producción, que en los años noventa había crecido mucho, alcanzó su nivel máximo en 2001-2002 para después disminuir muy rápidamente, hasta llegar a una cifra casi 15 veces inferior en sólo cinco años. De hecho, a raíz de la adhesión de China a la OMC en 2001, que fue seguida al poco tiempo por la del Taipei Chino, los industriales del Taipei Chino relocizaron masivamente la fase final de la producción de ordenadores a China. En el Taipei Chino sólo permanecieron algunas producciones de componentes. Este ejemplo ilustra el alto grado de volatilidad y de fluidez de las relaciones industriales internacionales.

La distribución del valor añadido en Asia

Desglosando los componentes de mano de obra y capital del valor añadido obtendremos más información sobre los factores determinantes de la competitividad de los distintos países que participan en el comercio mundial. Se ha constatado un marcado crecimiento de China en las cadenas de producción internacionales de los

sectores del automóvil y la electrónica; este crecimiento se ha basado en el incremento de la proporción correspondiente a la mano de obra no calificada y a las inversiones nacionales y extranjeras de capital en el valor añadido exportado. Aunque no hay muchos datos sobre la composición capital/mano de obra del valor añadido chino, es posible afirmar que China exporta a la vez mano de obra no calificada y capital en los sectores del automóvil y la electrónica. Con todo, no es el contenido de capital nacional sino la muy considerable contribución de la mano de obra no calificada a las exportaciones lo que diferencia a China de los otros países asiáticos o incluso de los Estados Unidos. La proporción del valor añadido exportado por Japón que es imputable al capital nacional alcanza, en el sector del automóvil, el 40 por ciento, porcentaje superior al de China. No obstante, mientras que la contribución de la mano de obra no calificada en China es del 35 por ciento en este mismo sector, el Japón y los Estados Unidos, por el contrario, se concentran ante todo en los niveles de cualificación mediano y alto.

Regiones que todavía están excluidas de la internacionalización de las cadenas de producción

El reciente fortalecimiento de la integración industrial favorece la interconexión económica y da lugar a la globalización de los efectos de todas las políticas económicas. Dos ejemplos analizados por IDE-JETRO atestiguan este hecho:

- Los efectos inducidos directos de la crisis económica en los Estados Unidos, medidos únicamente por las relaciones interindustriales (con exclusión de los efectos macroeconómicos y financieros), representan una pérdida de 750.000 empleos en China. Este descenso de la actividad en China debería crear, a su vez, efectos inducidos directos en el empleo industrial de los demás países asiáticos -situados en posiciones más altas en las cadenas de producción- porque estos países suministran a China productos semiacabados. Un descenso de la actividad en China se traduce en una disminución de los pedidos al Japón y a otros países. La cifra obtenida es una proyección realizada mediante la transmisión del impacto a partir de los cuadros de entradas y salidas de 2005. De hecho, el impacto total ha sido más fuerte, pero el método de IDE-JETRO pone de manifiesto las direcciones que han tomado los efectos del impacto, sin que se pretenda hacer una previsión.

- IDE-JETRO ha calculado que las políticas presupuestarias anticíclicas chinas (plan de incentivos de 520.000 millones de dólares) compensaron en parte el impacto de la crisis en los países asociados, en particular en las empresas estadounidenses y japonesas que suministran a China bienes de equipo para la economía nacional. Los otros países del

¿Y el caso europeo?

El modelo europeo se diferencia de los modelos chino, japonés o estadounidense, por su mayor participación en el valor añadido exportado del contenido importado en capital y del contenido importado en mano de obra de nivel de cualificación alto o mediano. Los intercambios interindustriales son más homogéneos en Europa, lo que hace pensar que la integración dentro de la empresa es mayor y que las diferencias de salarios entre los países europeos no son tan pronunciadas.

Grupo ASEAN, que abastecen a China de productos semiacabados que se montan en los Estados Unidos, no han aprovechado el plan de incentivos chino.

La progresión de los países emergentes entre 1995 y 2009 corrió parejas con un reequilibrio Este-Oeste (más que Norte-Sur): la participación de los países de ingresos medios en las importaciones de bienes intermedios aumentó mucho durante este período, pasando del 14 al 29 por ciento. No obstante, los terceros países de bajos ingresos, no emergentes y alejados de los grandes centros de producción, siguen excluidos en gran parte de las cadenas de producción mundiales. La integración les favorecería, como favoreció a China, donde millones de personas salieron de la pobreza gracias a ella. La región africana es la más afectada por esta falta de integración en las cadenas de producción. A pesar de la crisis económica, los centros regionales han seguido siendo los mismos (América del Norte, Europa, Asia). Es cierto que países de América Latina que exportan bienes primarios y ya disponen de las bases para la industrialización se han beneficiado de la crisis. Pero en África el porvenir sigue siendo muy incierto, sobre todo en lo referente a la capacidad de los países de insertarse en las cadenas (se parecen demasiado entre ellos para aprovechar las complementariedades).

Las políticas arancelarias tradicionales ya no sirven para que esos países se inserten de manera eficaz en las cadenas de producción mundiales. Será más útil reducir los costos de transacción y aumentar la competitividad-país, mediante una buena logística y la mejora de los procedimientos administrativos, entre otras cosas. Recientemente el Banco Mundial ha medido el tiempo medio requerido para la exportación de un contenedor, y el costo monetario asociado a esta exportación. El mejor costo de la muestra corresponde a la región del Asia Oriental y el Pacífico, aunque el tiempo requerido es poco competitivo. En cambio, el África Subsahariana está lejos de estas cadenas de producción y hace frente a elevados costos de transacción. Esta desventaja debe hacernos reconsiderar la ayuda al desarrollo en favor de la facilitación de los intercambios y las infraestructuras, para estimular la productividad.

For these countries to integrate effectively into the global production chains, old-style tariff policies are no longer relevant. It is more useful to reduce transaction costs and increase a country's competitiveness through improvements in logistics and better administrative procedures. The World Bank has recently measured the average time required for the export of a container and the money cost involved in such an export. In the sample studied, the East-Asia and Pacific region shows the best cost, even though the time required is not very competitive. On the other hand, sub-Saharan Africa is far removed from these production chains and faces higher transaction costs. In view of this handicap, development aid should be re-examined so as to focus on the facilitation of trade and infrastructures, in order to stimulate productivity.

La presentación del Sr. Escaith fue seguida de varias preguntas y observaciones:

- *Respecto de las necesidades de datos de la contabilidad nacional:* El Sr. Michel Sérurier, ex Profesor de Contabilidad Nacional en ENSAE (Escuela nacional de estadística y administración), invitó a los participantes a comunicarle sus necesidades en lo referente a la calidad de los datos estadísticos y la contabilidad nacional ya que, según él, la nueva versión del sistema de contabilidad nacional (SCN 2008) omite gran parte de las informaciones necesarias. El Sr. Escaith añadió que la última reforma del SCN hacia más hincapié en los aspectos financieros en detrimento de los aspectos productivos, opción que, a su juicio, se originaba en las querellas de expertos de la contabilidad nacional que a menudo defendían sus criterios, y en el costo excesivo que entrañaba un conocimiento adecuado de la situación de las empresas cuando no hay datos administrativos (como es el caso del comercio intraeuropeo). En último término, desde que las empresas de subcontratación no llevan los registros estadísticos necesarios para el seguimiento de la producción, ciertas informaciones que antes se obtenían a través de los datos estadísticos sólo son accesibles mediante encuestas específicas. En particular, una transacción que ya no esté vinculada a un cambio de propiedad no se contabiliza más en la contabilidad nacional. Ahora bien, una gran parte de las transacciones entre filiales de una misma empresa pueden o no dar lugar a un cambio de propiedad por motivos puramente fiscales. Según el Sr. Escaith, es peligroso someter este tipo de estadísticas a una convención fiscal que puede cambiar de un día al otro. Una posición concebible sería aceptar este tratamiento final a condición de que se conserven los datos de base de la producción y que en un momento determinado puedan ser objeto de una conversión, para hacerlos compatibles con las nuevas recomendaciones de la balanza de pagos.

- *Con respecto a los retrasos en el tratamiento estadístico:* El Sr. Arthuis, tras recordar que hacen falta estadísticas actualizadas para que los decisores puedan diseñar o corregir las estrategias, observó que las estadísticas presentadas se detenían muchas veces en 2006 o en 2008, y que le gustaría saber cómo podían los estadísticos desarrollar su actividad en el presente. El Sr. Escaith respondió que las demoras en la elaboración de las estadísticas mundiales se debían sobre todo a la dificultad de obtener y tratar datos de los países en desarrollo. A su modo de ver, en la situación presente los datos para las 70 principales economías mundiales podrían estar disponibles en el plazo de un año. No obstante, para los países menos adelantados los plazos serán necesariamente más largos.

Conclusiones: por una nueva visión estadística

Para entender las transformaciones del comercio internacional y sus consecuencias políticas en relación con el desarrollo, el empleo y la inversión, es necesaria una nueva visión estadística que integre:

- La dimensión macroeconómica de los cuadros de entradas y salidas (medición del comercio en valor añadido, división de este valor añadido en mano de obra y capital), y de la balanza de pagos (IED, procesos de inversión, repatriación de los beneficios);
- La clasificación por grandes categorías económicas, que permite obtener más información desglosando los datos clásicos del comercio;
- Los datos microeconómicos -estudios monográficos, contabilidad de empresa- que permiten comprender mejor la lógica industrial en que se basan.

El Sr. Escaith dijo que una de las pistas de trabajo previsible sería reunir estos datos en una cuenta satélite incluida en la contabilidad nacional, con lo que podrían combinarse los datos microeconómicos y macroeconómicos en un solo cuadro.

B. La estructura del empleo en las sociedades postindustriales

La Sra. Lilas Demmou, Investigadora Asociada de Érasme-EPI Universidad de París VIII (ex funcionaria de la Dirección General del Tesoro) inició su intervención constatando que desde 1980 se había producido una pérdida de empleos industriales en Francia:

- *Disminución del empleo industrial:* entre 1980 y 2007 Francia perdió 1,9 millones de empleos industriales, lo que representa el 36 por ciento de los efectivos totales.
- *Las destrucciones de empleo en la industria van acompañadas de creaciones de empleo en los servicios:* el peso del sector industrial en la población activa ha disminuido también, pasando del 22 al 12 por ciento. Al mismo tiempo, los servicios mercantiles han aumentado su participación del 32 al 44 por ciento.
- *La contribución de los diferentes sectores al valor añadido también ha cambiado:* la contribución de la industria al PIB disminuyó de 10 puntos (en valor), pasando del 24 al 14 por ciento, al tiempo que aumentaba la aportación de los servicios mercantiles (del 45 al 56 por ciento), lo que parece apuntar a una terciarización de la industria.
- *En la industria, la evolución del empleo no es uniforme:* el fenómeno varía según las diversas ramas

de producción. La rama de los bienes de consumo es la más afectada (pérdida del 52 por ciento de los efectivos durante este período), seguida del automóvil y de los bienes intermedios (menos 40 por ciento de los efectivos) y de la energía (menos 30 por ciento de los efectivos). No obstante, si comparamos las pérdidas de cada rama con las pérdidas del empleo total, la clasificación varía ligeramente. La rama de bienes intermedios es la que más empleos ha perdido en este período, seguida por la de bienes de consumo.

En este contexto de desindustrialización, que se registra en la mayoría de los países industrializados (en este mismo período el peso de la industria en el empleo disminuyó del 30 al 19 por ciento en Alemania, del 23 al 17 por ciento en el Japón y del 19 al 10 por ciento en los Estados Unidos), la Sra. Demmou analizó, en su intervención, los factores determinantes de esta situación y sus proporciones respectivas. Se consideraron tres factores determinantes:

- *La transformación de las fronteras de la industria,* o la externalización de las actividades industriales hacia los servicios. Las empresas, que tratan de aumentar la productividad e imprimir una mayor eficacia en sus procesos de producción, refuerzan la división del trabajo abandonando ciertas actividades en beneficio, por una parte, de otras empresas del sector y, por la otra, de empresas de otros sectores, sobre todo en los servicios.
- *El cambio estructural de una economía* en crecimiento refleja la transformación de los comportamientos de la demanda. Los agentes, cuyas preferencias evolucionan, consumen menos bienes industriales para satisfacer nuevas necesidades de servicios.
- *La competencia extranjera:* las importaciones hacen la competencia a la producción nacional y provocan la pérdida de empleos industriales.

La transformación de las fronteras de la industria

El fenómeno de la externalización implica que, en realidad, una parte de los 1,9 millones de empleos desaparecidos no se destruyeron sino que solamente se trasladaron. Para hacer una estimación del número de empleos destruidos hay que deducir del total estos empleos trasladados. Existen medidas indirectas de la externalización:

- La proporción de los consumos intermedios en la industria ha aumentado (75 por ciento contra 71 por ciento anteriormente);
- El empleo en los servicios también ha aumentado, sobre todo en los servicios mercantiles (un incremento total del 53 por ciento, y del 115 por ciento para los servicios a las empresas). El empleo temporal se ha triplicado con creces.

No obstante, esas mediciones indirectas exageran el fenómeno de desindustrialización porque no distinguen lo que corresponde a una demanda de la industria, a una consolidación de la división del trabajo en la industria o a un aumento del empleo en los servicios directamente vinculado a los propios servicios.

De lo que se trata, pues, es de aislar la parte del empleo del sector de los servicios directamente imputable a una demanda de la industria. La Sra. Demmou recurre para ello a una metodología descrita por Daudin y Levasseur, que consiste en considerar el contenido en empleo de la producción del sector de los servicios (número de empleos por miles de millones de euros de bienes producidos), al que se aplica el volumen de la producción de servicios consumida por la industria (que corresponde al consumo intermedio de servicios por la industria).

La utilización de este método con todas las ramas de producción revela una externalización creciente. Si sumamos los empleos externalizados en cada rama, veremos que se han trasladado de la industria a los servicios mercantiles 480.000 empleos, de los cuales 380.000 han ido al sector de los servicios a las empresas. Esto representa, pues, del 20 al 25 por ciento de las pérdidas de empleos durante el período considerado. En resumen, de la cifra de 1,9 millones de empleos perdidos, 480.000 son imputables a un simple traslado, y 1,4 millones siguen sin explicar.

La Ley de Engel es una ley empírica que enunció en 1857 el economista Ernst Engel. Partiendo de las mediciones del consumo y del ingreso de un grupo de hogares belgas, Engel constató que la parte correspondiente a los gastos en alimentos en el conjunto de los gastos de los hogares disminuía cuando aumentaba su ingreso, mientras que con los gastos «de lujo» la relación era inversa. Esto permite trazar curvas de Engel, que describen las relaciones entre un bien y el ingreso de los hogares.

La deformación de la estructura de la demanda

La destrucción de empleos en la industria se explica en parte por la relación entre los aumentos de productividad y la evolución de la demanda. El efecto de los aumentos de productividad en el empleo depende de la reacción de la demanda. Si no varía la cantidad demandada, los aumentos de productividad destruyen el empleo pero, al asegurar un descenso de los precios y un aumento de los ingresos, estimulan también la demanda. Para que el empleo en la industria se mantenga constante, sería necesario:

- que los aumentos globales de productividad en la economía fueran acompañados de un crecimiento equivalente de la demanda en todos los sectores (elasticidad ingreso unitaria);

- que el mayor crecimiento de la productividad en la industria fuera acompañado de un mayor aumento de la demanda en este sector (elasticidad sustitución unitaria).

Los elementos econométricos y estadísticos de que disponemos muestran que estas dos condiciones no se cumplen. A lo largo del período, la demanda en el sector industrial aumentó menos que la productividad o que los ingresos de los agentes. Esto significa que el peso de la industria en la demanda ha disminuido, mientras que el de los servicios ha aumentado. Este mecanismo es similar a la Ley de Engel, que explicaba los cambios de comportamiento del consumo entre bienes agrícolas y bienes industriales. Esta vez, el consumo se desplaza de los bienes industriales a los servicios. El hecho de que no se cumplan estas condiciones explica pues en parte las destrucciones de empleo.

Para medir los efectos en el empleo del descenso relativo de la demanda, la Sra. Demmou parte de una hipótesis contraria a la realidad: ¿cuál habría sido la situación del empleo en la industria en 2007 si el peso de la industria en la demanda se hubiera mantenido constante desde 1980? En esta situación hipotética, el aumento de los ingresos de los agentes entre 1980 y 2007 habría resultado afectado de manera uniforme en todos los sectores, y la baja de los precios relativos en la industria, que fue posible gracias a los aumentos de la productividad, se habría compensado con un alza equivalente de la demanda. Se tienen en cuenta también los efectos indirectos, es decir la producción asociada a los consumos intermedios. A nivel agregado, los resultados demuestran que como consecuencia de este efecto de la demanda se habrían perdido 560.000 empleos, o sea el 30 por ciento del total de pérdidas de empleos. A nivel desagregado se constata que algunas ramas, como la de bienes de consumo o la industria agroalimentaria, habrían sufrido más que otras de resultados de este efecto, mientras que el sector del automóvil habría contribuido más bien a la creación de empleos y se habría beneficiado de una demanda relativamente dinámica.

La competencia extranjera

Es difícil calcular el efecto de la competencia extranjera, porque los mecanismos que intervienen son complejos y no necesariamente intuitivos. Cuando aumentan las exportaciones la producción aumenta, pero la simetría no es del todo cierta para las importaciones, ya que éstas no destruyen necesariamente los empleos de manera directa si completan la producción nacional; todo depende de la medida en que la producción sea sustituible. Por consiguiente, los resultados atribuidos a este tercer factor determinante deben considerarse con precaución.

Entre 1980 y 2007, el empeoramiento del saldo comercial de Francia fue importante (de -5.000 millones a -54.000 millones de euros). Si se excluye la energía, el descenso fue de +6.000 millones a -9.000 millones de euros.

Clasificando los intercambios según las regiones de origen y sus niveles de desarrollo, la degradación del saldo comercial se explica mejor en el caso de los países del Sur (degradación de -1,7 puntos de PIB durante este período) que en el de países del Norte (-0,65 puntos de PIB).

Dadas las dificultades para estimar la vinculación entre el empleo y el comercio, la Sra. Demmou utilizó dos métodos diferentes:

- *Método contable del contenido en empleos del comercio.* Este método consiste en calcular, en 1980 y 2007, los empleos necesarios para la producción de las exportaciones, deduciendo de ellos los empleos que se habrían movilizado si Francia hubiese producido lo que importó. La diferencia indica los empleos perdidos por causa del comercio.
- *Sobre la base de este método,* la Sra. Demmou estima que el comercio explica la pérdida de 240.000 empleos, o sea el 13 por ciento del total de empleos perdidos en el período. Los resultados por ramas muestran que las ramas más afectadas por el efecto de la competencia extranjera fueron las del automóvil y los bienes de equipo, mientras que la contribución del sector agroalimentario fue positiva.
- *No obstante, este método adolece de algunas limitaciones.* Ante todo, es bastante poco refinado,

La presentación de la Sra. Demmou fue seguida de varias preguntas y observaciones

- *Con respecto a la lógica del enfoque adoptado:* La Sra. Demmou precisó que su estudio no se basaba en un modelo de equilibrio general. Los efectos de la productividad y del comercio exterior en el empleo industrial no son enteramente separables (observación del Sr. Pisani-Ferry), y los efectos del comercio internacional en el capital utilizado en la producción no se tienen en cuenta en la hipótesis contraria a la realidad (observación del Sr. Daudin). No obstante, la Sra. Demmou insistió en que el objetivo principal de su estudio era disponer de elementos estadísticos intuitivos y de fácil captación, cosa que no se consigue necesariamente con un enfoque macroeconómico.
- *Con respecto a la consideración de las deslocalizaciones:* El Sr. Arthuis se refirió a los resultados del estudio con el ejemplo de un camionero, antes asalariado de una central lechera y ahora asalariado de una empresa de transporte. Esto ilustra el primer factor determinante de la pérdida de empleos industriales. El Sr. Arthuis preguntó si las eventuales deslocalizaciones producidas durante las externalizaciones o después de éstas se habían tenido en cuenta en el estudio. La Sra. Demmou respondió que las deslocalizaciones formaban parte del impacto medido del comercio exterior, si se las definía como la supresión de una

unidad de producción en Francia y el aumento de las importaciones procedentes del extranjero. Empero, no era posible delimitar claramente el fenómeno.

- *Con respecto al trabajo de los estadísticos y los economistas:* El Sr. Escaith observó que el trabajo de los estadísticos oficiales consistía en poner en evidencia hechos mediante metodologías que no se basaban en hipótesis económicas demasiado complejas, para preservar la transparencia del trabajo estadístico. Las nuevas cuestiones planteadas y el estudio de su causalidad eran más bien tarea de economistas. El Sr. Pisani-Ferry estimó no obstante que la frontera entre los dos oficios era más imprecisa. El Sr. Cotis afirmó que lo ideal sería que no hubiera solución de continuidad entre la economía y la estadística.
- *Con respecto a la dirección de la economía:* El Sr. Arthuis llegó a la conclusión de que «la verdadera cuestión es saber si es posible dirigir la economía. ¿O es que todo ello tiene una vida propia?».

porque no tiene en cuenta un cierto número de efectos. En particular, se parte de la hipótesis de que toda importación se traduce en una pérdida de producción nacional. Ahora bien, trabajos de L. Fontagné demuestran que muchos intercambios completan la producción nacional. Además, el contenido en empleos no se diferencia según los países de origen, lo que da lugar a una subestimación del contenido en empleos de las importaciones procedentes del Sur.

- *Método econométrico.* Este método, más sólido, permite estimar a largo plazo la relación entre el empleo industrial manufacturero y los intercambios, estableciendo las diferencias según que la procedencia sea el Norte o el Sur. El cálculo con este método permite llegar a la conclusión de que se perdieron unos 740.000 empleos como consecuencia del comercio con el Sur, lo que representa alrededor del 40 por ciento de las pérdidas de empleo registradas. Así pues, el resultado es superior al obtenido con el primer método, pero la estimación es de una precisión limitada. Este 40 por ciento corresponde a un efecto medio encuadrado por valores de verosimilitud de un efecto máximo (70 por ciento) y mínimo (9 por ciento).

Conclusiones

Los resultados obtenidos nos hacen comprender mejor el motivo de las pérdidas de empleos industriales en Francia desde los años ochenta:

- Del 20 al 25 por ciento de las pérdidas de empleos son solamente aparentes, y están relacionadas con fenómenos de externalización;
- El 30 por ciento de las pérdidas parecen estar vinculadas a fenómenos estructurales, lo que es una

característica de las economías en crecimiento, en las que el peso de los diferentes sectores evoluciona con el tiempo;

- Por último, el comercio internacional, que es el factor determinante más difícil de calcular, parece haber causado el 40 por ciento de las pérdidas de empleos industriales en este período.

Así pues, el efecto de la demanda habría contribuido más bien a crear empleos en algunos sectores, en particular el del automóvil, mientras que la competencia extranjera contribuyó a destruirlos.

El estudio pone de relieve la utilidad del método del valor añadido, asociado aquí con otros métodos estadísticos o econométricos, para captar mejor los factores determinantes del funcionamiento de las economías postindustriales.

C. Una aplicación original del concepto de comercio en valor añadido: el seguimiento de la huella ecológica

El Sr. Jean-Philippe Cotis, Director General del INSEE, propuso en su intervención una aplicación original del concepto de comercio en valor añadido, inspirada en el informe de la Comisión Sen-Stiglitz-Fitouss sobre la medición del rendimiento económico y el progreso social. El método consiste esencialmente en imaginar un «comercio exterior en CO₂».

De la huella comercial a la huella ambiental

El concepto de comercio en valor añadido es importante en nuestras economías globalizadas, porque permite remontarse a la fuente de la producción de la riqueza. En un automóvil producido en Francia y exportado a Alemania hay numerosos componentes producidos en el extranjero; sería útil pues separar la contribución del lugar Francia a esta exportación, de las de los lugares extranjeros. El concepto de valor añadido es indispensable para efectuar esta separación.

Partiendo de la demanda final, extranjera o nacional, se estima la parte de la producción realizada en el territorio nacional, y la parte correspondiente a las importaciones. Más concretamente, esta separación puede hacerse con cuadros de entradas y salidas simétricos. Para ser exhaustivos deberemos utilizar a la vez los cuadros franceses y los cuadros de sus asociados. Este afán de exhaustividad se explica fácilmente: una parte de nuestra demanda surte efectos de inducción de las importaciones procedentes de Alemania, que a su vez pueden inducir la producción en otros países, entre ellos Francia.

Si bien esto no plantea dificultades conceptuales particulares -los métodos son bien conocidos y

demostrados- persisten dificultades prácticas: hay que recopilar muchos datos para reconstituir en detalle la estructura del aparato productivo en Francia y en sus asociados. Las organizaciones internacionales, en particular la OCDE, tienen un papel privilegiado que desempeñar en la compilación de esos datos.

¿Debe limitarse este trabajo de compilación al contenido en valor añadido de la demanda final? Hay otras dimensiones de la demanda final que podrían explorarse, en el sentido indicado en el informe Stiglitz, y en especial sus repercusiones sobre el patrimonio ambiental. Para ello habría que proceder a la medición de la huella de carbono asociada a las emisiones de CO₂ o, más ampliamente, de gases de efecto invernadero. Actualmente las emisiones de CO₂ exceden de la capacidad de absorción del planeta, y en consecuencia amenazan el bienestar de las generaciones futuras.

En lo referente a las emisiones de CO₂, la globalización surte un efecto doble. Por una parte, las emisiones de gases de invernadero no están limitadas por las fronteras, sino que se propagan por todo el mundo: es la «tragedia de los comunes» de Garret Hardin. Por otra parte, del hecho de la interpenetración de las economías se desprende implícitamente la existencia de un comercio internacional de emisiones de gases de invernadero. Es posible adquirir productos de alto contenido de emisiones sin tener que producirlos uno mismo.

Así pues, existen analogías muy claras entre la huella comercial y la huella ambiental:

- El comercio exterior en valor añadido hace que distingamos, entre los automóviles adquiridos en Francia, los que se producen en el país y los que son importados. Después, de los automóviles producidos en Francia se separa la parte verdaderamente producida en el territorio de la parte importada.
- Podemos distinguir igualmente, en las emisiones de CO₂ asociadas a un consumo, las producidas en el territorio francés y las emitidas en el extranjero en el marco del proceso de producción. En el caso de las emisiones de CO₂, este fructífero planteamiento lleva a medir una huella de carbono asociada en cada concepto de la demanda (consumo, inversión, exportaciones). Las emisiones en el territorio nacional vinculadas a nuestras exportaciones pueden atribuirse de nuevo, eventualmente, al consumidor extranjero.

Este desglose fue efectuado por el INSEE y por la Comisaría General de Desarrollo Sostenible, y de él pueden extraerse abundantes enseñanzas.

Francia en el comercio de CO₂

Las emisiones de CO₂ en el territorio francés provienen de los hogares (calefacción, desplazamientos) y de las actividades productivas (altos hornos, refinerías, energías fósiles). En 2005 el total de las emisiones ascendía a poco

más de 400 millones de toneladas, lo que representa 6,7 toneladas por habitante. Esta proporción es cinco veces más elevada que la de la India: en este caso, la diferencia se debe sobre todo a que los niveles de desarrollo no son los mismos (el PIB por habitante es ocho veces mayor en Francia que en la India). En comparación con los países de un mismo nivel de desarrollo, las emisiones francesas de CO₂ por habitante son relativamente bajas (1,5 veces menores que en Alemania y 3,5 veces menores que en los Estados Unidos). Este dato positivo se debe a la parte preponderante de la energía nuclear e hidroeléctrica en la producción de electricidad, y a una fiscalidad del petróleo que incita a hacer economías de energía.

Más allá de estos elementos de encuadre, es posible calcular el nivel de emisiones de CO₂ relacionadas con el comercio de bienes: al igual que puede seguirse el valor añadido a lo largo de las cadenas de producción, también es interesante determinar el contenido de emisiones CO₂ de las diferentes etapas de la producción. Varios indicadores nos informan de la competitividad de Francia en este ámbito:

- *Emisiones de CO₂ inducidas por las exportaciones y las importaciones:* las emisiones inducidas por las exportaciones francesas ascendieron a 95 millones de toneladas en 2005. Las inducidas en el extranjero por las importaciones francesas totalizaron 110 millones de toneladas. En las intervenciones anteriores se calculaba que el contenido en valor añadido de las exportaciones francesas es de alrededor del 70 por ciento (el 30 por ciento del valor de estas exportaciones corresponde a productores extranjeros). Para el CO₂ la jerarquía se invierte: más del 50 por ciento de las emisiones provocadas por las exportaciones francesas tuvieron lugar en el extranjero. Los componentes integrados en las exportaciones francesas provienen de países quizás menos eficaces que Francia en la utilización de la energía de los países cuya producción causa más emisiones de CO₂.
- *Emisiones de CO₂ causadas por el consumo de bienes producidos en Francia por los hogares:* estas emisiones ascendieron a 400 millones de toneladas, de las cuales 250 millones tuvieron lugar en el territorio nacional por concepto de consumo, y 150 millones en el extranjero. La proporción de emisiones producidas en el territorio nacional es superior a la de las producidas en el territorio extranjero, porque las emisiones imputables a la calefacción individual y a los desplazamientos proceden exclusivamente del territorio francés.
- *Balance del comercio exterior de CO₂:* si consideramos la huella de carbono de las exportaciones francesas (205 millones de toneladas) y el contenido en CO₂ de sus importaciones (340 millones de toneladas), llegaremos a la conclusión de que Francia deslocaliza una parte de sus emisiones de CO₂ e importa por término medio bienes de mayor densidad de emisión para satisfacer su demanda interna.

La exposición del Sr. Cotis fue seguida de varias observaciones y preguntas

- *Respecto de los datos utilizados:* el Sr. Arthuis expresó su admiración ante semejante trabajo y pidió precisiones sobre los datos utilizados. El Sr. Cotis dijo que estos temas son útiles y prometedores, y en consecuencia los servicios estadísticos franceses los toman muy en serio. Por lo demás, se trata de un punto de aplicación del informe Stiglitz, destinado a tener en cuenta la sostenibilidad. Para efectuar este trabajo disponemos de la contabilidad del carbono, que en la situación actual es indispensable para conocer estas esferas poco exploradas.
- *Con relación a la comparabilidad de los procedimientos de contabilidad del carbono de los diferentes países:* la Sra. Schweisguth observó que los métodos de contabilidad del carbono de los países se diferenciaban frecuentemente, lo que limitaba su comparabilidad. En su respuesta, el Sr. Cotis precisó que estos métodos se habían considerado suficientemente armonizados para llevar a cabo el análisis. El Sr. Escaith recordó que en el marco del gran proyecto «World Input Output Database» (Base de datos mundial del insumo-producto), sostenido financieramente por la Comunidad Europea, debían publicarse, de ahora a finales de 2012, matrices armonizadas de entrada-salida para los países industriales y los países emergentes, acompañadas de contabilidades de factores y de una contabilidad del medio ambiente. Nos dirigimos pues a una armonización de los datos de numerosos países, incluso en la esfera ambiental.
- *Con respecto a la evolución de las emisiones:* El Sr. Pisani-Ferry observó que los efectos de primera vuelta provenían esencialmente de la composición del comercio exterior. Todos los países industriales importan bienes de mayor densidad de emisiones que los que exportan: a este respecto, Francia no es una excepción. Los cálculos para el Reino Unido demuestran que más de la mitad de las emisiones de gases de efecto invernadero provienen del comercio exterior. El Sr. Pisani-Ferry preguntó si los efectos del comercio exterior aportan una contribución importante al contenido de las emisiones en Francia, y si se le podía facilitar una indicación concisa de la evolución francesa en los años recientes. El Sr. Cotis respondió que el INSEE no disponía por ahora de una serie temporal, pero acogió con interés la propuesta del Sr. Pisani-Ferry de que se aplicasen los cuadros de entrada-salida a la estructura de un año anterior para hacerse una idea de la evolución.

Conclusiones

El Sr. Cotis concluyó su intervención recordando la participación del INSEE en la iniciativa «Más allá del PIB», cuyo objetivo consistía en no limitarse al simple PIB para evaluar el estado de una economía. El INSEE ha realizado recientemente un desglose completo de los ingresos por quintiles, incluida una valoración de las transferencias públicas (educación y salud evaluadas a sus valores de mercado) que ha demostrado, entre otras cosas, que en Francia el gasto público es más redistributivo que los impuestos. El ingreso del asalariado medio apenas es superior al cuartil inmediatamente inferior.

En lo referente al medio ambiente, el estudio publicado en la edición de 2010 de «Économie française - Comptes et dossiers de l'INSEE» (Economía francesa - Cuentas y expedientes del INSEE) contiene un desglose de las emisiones de CO₂ por grandes categorías de hogares, combinando dos enfoques recomendados en el informe Stiglitz-Sen-Fitoussi:

- Un enfoque tiene por objeto captar mejor la sostenibilidad de las economías francesas, sobre todo en lo relativo al medio ambiente;
- La necesidad de ir más allá del enfoque macroeconómico para tener en cuenta las diversas situaciones individuales. Con este procedimiento se ponen de manifiesto diferencias considerables entre las categorías socioprofesionales o los grupos de edad en cuanto a la tendencia a emitir CO₂. Los hogares ricos producen 2,5 veces más emisiones que los modestos; sin embargo, calculando en euros gastados su utilización de la energía es más económica.

Este desglose se efectuó solamente para el año 2005. Debería actualizarse regularmente para medir con más precisión los progresos logrados por Francia en lo relativo a las emisiones de CO₂. Además, convendría ampliar el estudio a otros gases de invernadero. El Sr. Cotis pensaba que, aunque estos proyectos son difíciles y ambiciosos, las estadísticas públicas francesas podían hacer una labor pionera en este terreno.

D. Mesa redonda final: desafíos y expectativas de la medición del comercio exterior de Francia en el contexto de la globalización

Al término de la Conferencia se celebró una mesa redonda bajo la dirección del Sr. Pisani-Ferry, en calidad de moderador, en la que intervinieron cuatro participantes que tenían en común el hecho de verse enfrentados en su labor cotidiana a las expectativas y los desafíos de la medición del comercio exterior. Los participantes fueron los siguientes:

- Sr. Dominique Guellec, Economista Principal de la OCDE, encargado del servicio de indicadores científicos y técnicos

- Sra. Claire Lefebvre, del Departamento de Estadística y Estudios Económicos de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Indirectos;

- Sr. Benoît Coeuré, Director Adjunto de la Dirección General del Tesoro;

- Sr. Patrick Messerlin, Profesor de Economía en la Escuela de Ciencias Políticas y Director del Grupo de Economía Mundial de la Escuela

En su introducción, el Sr. Pisani-Ferry recordó que en el pasado los índices de apertura al comercio de Francia y Alemania eran aproximadamente iguales. Actualmente este índice era del doble para Alemania, mientras que en Francia apenas había variado. Esto se debía a la participación mucho mayor de Alemania en el comercio de tareas, que por otra parte ha suscitado un debate en este país, donde esta tendencia levantó críticas y fue calificada de «economía de bazar». De hecho, uno de los puntos fuertes de la economía alemana es que se apoya en esta especialización, en ciertos segmentos de valor añadido y en la deslocalización de los otros segmentos, en particular a Europa Central y Oriental.

El Sr. Pisani-Ferry hizo varias preguntas a los miembros, divididas en tres grupos:

- En lo relativo a la dirección del comercio: ¿Cómo saber cuál modelo es preferible? ¿Cómo apreciar las diferentes economías? ¿Es preferible ser el primer exportador mundial, o el primer exportador en valor añadido? ¿Qué medidas deben preferirse en consecuencia?
- Con respecto a la política comercial: la existencia de empresas que se dedican a la importación y a la exportación modifica las posiciones de los gobiernos: ¿Subsiste aún la estructuración en torno a las industrias exportadoras y a las industrias importadoras?
- En lo relativo a los instrumentos estadísticos: ¿Qué plan de acción debe emprenderse para establecer un sistema de medición que nos ponga en mejores condiciones de obtener indicadores adaptados a la globalización y a la fragmentación internacional de las cadenas de producción?

Intervención del Sr. Dominique Guellec

El Sr. Guellec dijo que, aunque las estadísticas actuales aún no dan respuesta a todas las preguntas, la OCDE está tratando de conseguirlo a través de la medición del comercio intraempresarial y del comercio vertical de bienes intermedios. También se ha empezado a trabajar en las matrices de entradas y salidas, lo que, a juicio del Sr. Guellec, constituye un ángulo de ataque fundamental. Mr Guellec outlined two approaches in the statistical

field, whose objective is to ensure more effective monitoring of global value chains and of the real situation of international trade.

El Sr. Guellec apuntó a dos ejes de acción en materia de estadística, con miras a mejorar el seguimiento de las cadenas de valor mundiales y de la realidad del comercio internacional.

Mejorar el acceso a los datos de las empresas

La estadística del comercio exterior es una estadística de Estado. Ahora bien, en el marco de las cadenas de valor globalizadas, la lógica actual de la empresa prescinde en gran parte de las fronteras. Esto provoca la confrontación de sistemas nacionales de estadística a veces muy distintos entre sí, lo que representa un verdadero reto para los estadísticos.

Mediante el proyecto TEC, la OCDE está tratando de emparejar los registros de empresa con los datos del comercio exterior, con la finalidad de:

- Establecer la relación de las importaciones y las exportaciones entre las empresas;
- Resolver las dificultades teóricas que plantean las matrices de entradas y salidas, en particular atenuando la hipótesis de homogeneidad (según la cual el contenido en importaciones de las exportaciones es el mismo que el contenido en importaciones de los productos de consumo interior).

Este procedimiento adolece sin duda de limitaciones. En especial, no se tienen en cuenta las importaciones que son reexportadas por empresas distintas a las que las han importado. Operando a nivel de grupo se podría recuperar parte de la información.

El principal obstáculo para emprender este ejercicio no es de orden financiero (los costos de recolección ya se han comprometido y las bases de datos ya están aparejadas), sino más bien jurídico. En efecto, los datos estadísticos de las empresas están muy protegidos y la ley limita las solicitudes, lo que dificulta el acceso a estos datos de los investigadores e impide a éstos analizar adecuadamente las estrategias de la empresa. El legislador debe reflexionar sobre los medios de hacer compatibles los diferentes obstáculos, encontrando un compromiso entre el carácter confidencial de los datos y el acceso garantizado a los mismos con fines de investigación.

Resolver la cuestión de los bienes intangibles

Hoy en día existe un verdadero mercado mundial de bienes intangibles: citemos por ejemplo el mercado de la tecnología, que crea flujos de ingresos, ciertos flujos materiales, flujos transfronterizos de personas y, sobre todo, flujos inmateriales, como los que circulan por

Internet. No todos estos flujos aparecen en las matrices de entradas y salidas; en efecto, muchos de ellos no cruzan fronteras concretas, aunque están incluidos en el precio de importación. Por lo demás, la noción misma del cruce de una frontera por un bien intangible no está bien definida.

Para franquear una nueva etapa en la medición de las transacciones de bienes intangibles, deben cumplirse dos condiciones: por una parte, los economistas y los estadísticos han llevado a cabo un trabajo conceptual y metodológico que se encuentra aún en sus primeras fases, y, por la otra, el legislador debe plantearse la posibilidad de hacer más rigurosas las obligaciones de declaración impuestas a las empresas, como condición sine qua non para que los estadísticos puedan presentar una cartografía más precisa de las transacciones.

Intervención de la Sra. Claire Lefebvre

Al comienzo de su intervención la Sra. Lefebvre se declaró en favor del llamamiento del Sr. Guellec para que se proporcionen microdatos más precisos, que permitan un conocimiento más completo de los flujos en valor añadido. La Dirección General de Aduanas e Impuestos Indirectos procede a la recolección de datos microeconómicos cotidianamente y en tiempo real, con un grado de detalle bastante elevado. La ventaja de las estadísticas aduaneras es que ofrecen un desglose de más de 9.000 productos y permiten trabajar a nivel de la empresa. La Sra. Lefebvre basó su presentación en datos muy concretos sobre las posibilidades existentes.

Contabilización en valor añadido

En lo relativo a las estadísticas en valor añadido, las organizaciones internacionales ya han señalado claramente el camino: de ahora a 2014 la contabilidad nacional debe haber cambiado sus procedimientos de contabilización para que se pueda medir en valor añadido los intercambios que no van acompañados de una transferencia de propiedad. Los aduaneros complementarán el ejercicio con la publicación continua de los flujos comerciales brutos; así pues, las aduanas conservarán y protegerán los microdatos reclamados por los economistas y los estadísticos.

Otra cosa que preocupa a las aduanas es la contabilización en valor añadido. Todos los meses surgen dificultades de interpretación; el papel de las aduanas puede consistir en determinar si una empresa ha deslocalizado o ha modificado su circuito de distribución, para notificarlo en los comentarios del saldo comercial, que se tienen en cuenta en la aplicación de las políticas económicas. De hecho, el sistema del valor añadido reduce estas dificultades de interpretación.

Elaboración de productos en el exterior

La cuestión de la elaboración de productos en el exterior (los productos que se envían al extranjero para su elaboración sin transferencia de propiedad, o son enviados a Francia desde el extranjero con la misma finalidad, que las empresas declaran a la aduana como tales) podrá resolverse gracias a las estadísticas aduaneras en el período comprendido hasta 2014. Las cifras demuestran que este modelo tradicional de intercambio es modesto: menos del 1,5 por ciento de los intercambios de Francia se efectúan por este concepto.

Intercambios internos de los grupos industriales

La globalización da lugar a intercambios internos de grupos industriales que se facturan por razones principalmente fiscales, cosa que es difícil de registrar. La Sra. Lefebvre comparte la opinión del Sr. Guellec sobre la utilidad de un enfoque estadístico por grupos, pero no cree que sea fácil trabajar a este nivel. No obstante, se han registrado numerosos avances en esta esfera: el INSEE está trabajando para alcanzar este objetivo y Eurostat construye un referencial europeo de grupos. Además, las aduanas ya pueden registrar algunos intercambios internos de los grupos (como en el caso de la fabricación de Airbus, por ejemplo, que representa el 2,7 por ciento de las importaciones francesas anuales). Para ir más lejos sería menester que todos los países europeos procediesen de consuno. Si no se coordinan los esfuerzos, aparecerán asimetrías que harán imposibles las comparaciones internacionales.

Desafíos específicos de Europa

Sin embargo, las aduanas francesas no pueden medirlo todo y se enfrentan a variaciones importantes que son difíciles de seguir o de prever:

- Cuando una empresa que importa componentes electrónicos de Asia en varios países de Europa decide centralizar en Francia su distribución europea de componentes, el comercio de este producto puede aumentar masivamente en unos pocos meses.
- Cuando se declaró la epidemia de gripe A, una empresa decidió repentinamente acondicionar sus productos en Bélgica, lo que hizo que el comercio de vacunas entre Francia y Bélgica se triplicase de un mes al otro. En este caso, la plataforma de acondicionamiento y distribución se centralizó en un solo país europeo, para reducir los costos.

Estas dificultades estadísticas son propias de Europa, porque el europeo es un mercado fluido. Debido a la desaparición de las barreras aduaneras, los métodos de seguimiento ya no son los mismos; los desplazamientos ya no se siguen al día, como hacían los aduaneros en las fronteras.

El país de origen de las mercancías

El Saber cuál es el país de origen de una mercancía es un problema muy concreto. Las aduanas se ocupan de este problema cuando se atribuyen derechos de aduana preferenciales en función del origen. Este trabajo microeconómico es muy complejo y no es seguro que se preste a una ejecución generalizada. La única manera de avanzar en este terreno sería coordinar estrechamente todo el conjunto de estadísticas comerciales, bajo la dirección de los organismos internacionales.

Intervención del Sr. Benoît Coeuré

En su intervención, el Sr. Coeuré trató de demostrar la importancia de las preguntas formuladas por el Sr. Pisani-Ferry para la conducción de la política pública.

Prioridad del reequilibrio de los pagos mundiales

El Sr. Coeuré consideró que las cuestiones comerciales debían volver a ocupar un lugar central en el debate internacional de los meses venideros. En la salida de la crisis se pasó de un modelo de debate internacional en el que estaba claro lo que cada uno debía hacer (en la reactivación, la consolidación de los bancos, etc.) a otro de cogestión de la recuperación mundial y de nuevo régimen de crucero. En consecuencia, las interacciones entre los Estados, y en particular el debate sobre los tipos de cambio, serán el principal tema de examen del G-20 en los próximos años. En efecto, una de las grandes prioridades es reequilibrar los pagos mundiales, como demuestran los dos ejemplos siguientes:

- Si los Estados Unidos desean aumentar su ahorro sin sacrificar el crecimiento, deben exportar más. Ahora bien, para exportar más es necesario gozar de un mejor acceso a los mercados emergentes, lo que apunta a una reanudación del ciclo de Doha.
- A nivel europeo, el tema principal de debate son los desequilibrios profundos que afectan a la zona euro: para reequilibrar la situación es indispensable realizar un análisis previo de los saldos corrientes y la competitividad comercial en esta zona. Sin embargo, existen problemas de medición de los intercambios en la zona euro. En los últimos años se han perdido datos, siendo así que esta medición sigue siendo fundamental, incluso en un mercado único como la Unión Europea.

Necesidad de una medición eficaz de los intercambios para aplicar una política comercial adecuada

En la gobernanza mundial, el comercio es uno de los sectores que mejor se presta a la experimentación, al tanteo creativo a nivel a la vez multilateral y bilateral. Para poder optar entre el multilateralismo y el regionalismo es

indispensable medir con precisión los intercambios: por ejemplo, deben poderse medir los intereses ofensivos y defensivos de Europa frente a los países emergentes, o saber cómo se hacen respetar las reglas de origen en los intercambios con una zona determinada. No obstante, en lo relativo a la medición existe una discordancia entre:

- Por una parte los macroeconomistas y los financieros, que consideran estas cuestiones a través de los saldos. El marco definido por el G-20 se basa en la vigilancia del saldo de los pagos corrientes, pero no se ha dicho nada sobre el comercio: hay que trabajar sobre los flujos brutos y reelaborarlos para comprender su dinámica.
- Por otra parte las empresas y los Estados, que en su dirección de la política comercial se interesan sobre todo en la competitividad de las empresas, la creación de valor o la localización del empleo. En el plano nacional, el principal criterio es la función objetiva de las políticas aplicadas: en Francia, es la creación de valor en el territorio nacional. Estos criterios no son los mismos que barajan los macroeconomistas.

Si se quiere aplicar una buena política pública en materia de comercio internacional, hay que conocer concretamente la localización del valor. Por ejemplo, en Francia el criterio aplicado para conceder garantías públicas a través de la COFACE (Compañía francesa de seguros del comercio exterior) es un criterio de «parte francesa», o sea del valor añadido en Francia. Pero cada vez hay más casos atípicos. La empresa que quiere desarrollarse en un mercado emergente debe asociarse con empresas de los países emergentes y establecer cabezas de puente en esos países. En estas situaciones, debemos aceptar un descenso del valor en Francia para que haya un aumento futuro. A fin de no cometer un error estratégico, es necesario no sólo entablar un diálogo con las empresas interesadas, que les permita demostrar la realidad de sus proyectos, sino también disponer de estadísticas para comprender dónde localizan las empresas sus cadenas de valor y estimar el impacto económico sobre los empleos en Francia.

Reforzar el vínculo estadístico entre los datos microeconómicos y macroeconómicos

Actualmente los cuadros de entrada-salida son indispensables para reflexionar sobre el contenido en importaciones de las exportaciones y efectuar un trabajo de reelaboración de los datos microeconómicos. Es necesario cruzar los enfoques microeconómico y macroeconómico para establecer el vínculo entre los conocimientos sobre el comercio exterior y sobre la contabilidad de las empresas.

En lo relativo a los microdatos, el Sr. Coeuré pidió dos medidas complementarias:

- *Una división con arreglo al tamaño de las empresas:* en efecto, los instrumentos de política pública y los interlocutores son muy distintos según el tamaño de la empresa.
- *Una exploración de los vínculos entre la exportación y la innovación:* los estudios econométricos demuestran que las empresas -y en particular las PYME- que exportan son las que innovan. El principal instrumento de la política comercial en Francia es, en realidad, el crédito de impuesto-investigación. Por lo tanto, un análisis de las cadenas de valor sobre las actividades tecnológicas y las actividades no materiales sería extremadamente útil.

Intervención del Sr. Patrick Messerlin

La mejora de la información debe traducirse en una mejora de la comprensión: el Sr. Messerlin expuso algunos ejemplos concretos de esta aseveración.

Por un tratamiento macroeconómico de las cuestiones de la balanza comercial

Los economistas insisten en que la balanza comercial es un problema macroeconómico. Pero los políticos no les hacen caso y continúan viendo en este asunto un problema de política comercial.

Entre 1995 y 2007 las importaciones de la Unión Europea procedentes de China aumentaron del 5 al 20 por ciento del total de las importaciones, lo que a primera vista parece reflejar una inundación de productos chinos. Pero si añadimos las importaciones procedentes de 10 países asiáticos y americanos (China, Japón, Corea, Estados Unidos, Hong Kong, ...) observaremos que se produjo un descenso en la proporción de China en el total de las importaciones, que pasó del 50 por ciento en 1995 al 45 por ciento en 2007. Esto indica que China no es más que un eje provisional en torno al cual se intercambian los productos.

Si no se considera en el contexto del valor añadido, la cuestión de las balanzas comerciales bilaterales adquiere proporciones descomunales. El Congreso estadounidense la considera una cuestión de divisas, cuando en realidad es mucho más amplia y macroeconómica. Estas estadísticas permitirían evitar estas desviaciones peligrosas.

Por una mejor comprensión del impacto de las decisiones públicas

Para ilustrar el hecho de que las decisiones políticas se basan a veces en informaciones inciertas, incompletas o incluso erróneas, el Sr. Messerlin propuso dos ejemplos:

- *Las medidas antidumping (contra las importaciones vendidas a precios demasiado bajos):* los cálculos demuestran que la parte de valor añadido europea en el calzado de gama baja importado asciende al 55 por ciento (sin incluir el circuito de distribución). Cuando Europa obstaculiza las importaciones de calzado de gama baja procedentes de China con medidas antidumping, pierde mucho en la operación. Es cierto que la producción real de calzado se efectúa en un 95 por ciento en China, pero el diseño es sueco, el cuero es italiano, y el circuito logístico de distribución y la comercialización son europeos. Así pues, no podemos limitarnos a los productos: el impacto en los servicios de estas importaciones de calzado de gama baja es considerable. Si se incluyen los servicios en el cálculo, la participación europea en el valor añadido al calzado es del 80 por ciento. Estos cálculos justifican la exhortación a que se negocien los servicios en el ciclo de Doha.

- *Las subvenciones:* cuando Europa concede un euro de subvención a Airbus, su producción aumenta y lo propio ocurre con sus necesidades de motores, algunos de los cuales se fabrican en los Estados Unidos. En consecuencia, los constructores de motores de los Estados Unidos reciben una parte del euro de subvención, que contribuye a financiar la economía estadounidense.

Ejemplos similares se dan en el sector de la contratación pública o en el mercado de CO2. Existe pues un conjunto de esferas recurrentes para las cuales la información en valor añadido aclara verdaderamente la situación. La lección principal del sistema en valor añadido es que todo el mundo es interdependiente; tratando de llegar a otros, nos alcanzamos a nosotros mismos.

Por un «retorno a la calma»

La estructuración en torno a industrias exportadoras e importadoras es una cuestión un poco superada actualmente, ya que estas industrias se fusionan cada vez más. Por esta razón los Estados no modifican sus derechos de aduana, sino que prefieren proteger los flujos existentes. No obstante, el sistema no es eterno: si un Estado decide aumentar los aranceles, todos los demás podrían decidir lo mismo. Se cita mucho la situación prevaleciente en los Estados Unidos en 1930 por referencia al contexto presente, pero sería más justo hablar de los Estados europeos, que ya en 1925 empezaron a socavar el sistema, emprendiendo un retorno muy gradual al proteccionismo hasta que se vino abajo todo el entramado. Para el Sr. Messerlin, es hora de que las estadísticas desbrocen el terreno.

Debate

El programa de acción deseable

El Sr. Pisani-Ferry abrió el debate con una referencia al Premio Nobel de economía de 2010, concedido a economistas que hicieron una lectura del mercado de trabajo en función de los flujos brutos y no de los flujos netos, o sea, analizaron por separado el número de empresas que crean empleos en un período determinado y el número de empresas que los destruyen, sin considerar directamente el saldo. Esta lectura ha modificado profundamente la comprensión del mercado del trabajo. La reflexión sobre el comercio en valor añadido es similar, porque se trata primero de encontrar el nivel adecuado de análisis de los intercambios a nivel bruto y determinar después las consecuencias para la comprensión de los fenómenos económicos. De las distintas intervenciones se infiere que deben combinarse diferentes niveles de análisis: el nivel de las empresas, el nivel de los productos y los niveles agregados que dan cuenta de la naturaleza de los flujos

Sin embargo, sigue planteada la cuestión del programa de acción deseable. El Sr. Pisani-Ferry pidió a los participantes que expusieran sus opiniones:

• El Sr. Guellec dijo lo siguiente:

- Los estadísticos ya tienen la posibilidad de utilizar los microdatos como complemento de las matrices de entradas y salidas. No obstante, la utilización de los datos administrativos (registro de empresas, datos aduaneros) debe ser más intensiva. Como los datos ya están disponibles, los costos serán mucho menores que los resultantes de las nuevas operaciones estadísticas. Según el Sr. Guellec, esto puede ocurrir a corto o mediano plazo.

- La medición de los bienes intangibles sigue siendo problemática y no podrá resolverse antes de cinco o 10 años, tanto más cuanto que las reglas impuestas a las empresas en lo referente a los datos que deben transmitir son insuficientes. La sociedad debe preguntarse qué recursos está dispuesta a dedicar a la obtención de las informaciones que necesita, y qué costos individuales desea imponer a las empresas.

- El Sr. Messerlin dijo que debía atribuirse más importancia a la recolección de datos relacionados con productos o políticas seleccionadas, para destacar más la ineficacia de políticas tales como las medidas antidumping y orientar mejor las opciones de los decisores. Esta cuestión debe abordarse a un nivel afinado de la adopción de decisiones públicas.

- El Sr. Coeuré está de acuerdo con el Sr. Messerlin: hay que afinar los instrumentos económicos, que no cruzan correctamente los datos macroeconómicos (que se supone son anecdóticos para los economistas)

III

y los macroeconómicos, y sufren las consecuencias. Por el momento, el Sr. Coeuré considera que los Estados están mal equipados desde el punto de vista institucional para establecer el vínculo. Actualmente se toman decisiones graves sobre la base de intuiciones, como ocurre por ejemplo en el G-20, que consideró que el desplome del comercio era ante todo una cuestión de financiación de los intercambios, sin que hubiera ningún fundamento económico o estadístico para esta afirmación. Esto hace necesario establecer un mecanismo institucional que permita tomar decisiones sobre bases analíticas precisas y correctas.

- La **Sra. Lefebvre** piensa que es necesario, efectivamente, seguir recogiendo informaciones de calidad. Para convencer de esta necesidad a las empresas y a las instituciones reticentes, la Sra. Lefebvre cree que sería interesante calcular la pérdida económica causada por las estadísticas de mala calidad que no permiten tomar decisiones con conocimiento de causa.

- El **Sr. Cotis** volvió a referirse a la necesidad de disponer de una mejor cartografía de los grupos en Europa. Recordó que Francia anima un grupo de trabajo europeo sobre esta cuestión. El trabajo, de una complejidad considerable, es en gran parte exploratorio. El Sr. Cotis opinó que no es seguro que se obtengan los medios necesarios para hacer una cartografía semejante. La Dirección General de Empresas de la Comisión Europea insiste en la necesidad de reducir la carga estadística de las empresas. Así pues, los escasos progresos se logran en un contexto reductivo.

Consecuencias de la reforma del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) de 2008

Según el **Sr. Michel Sérurier**, la reforma del SCN, emprendida en 2008, ha destruido una parte de los datos de insumo-producto cuya necesidad se ha puesto de manifiesto en la Conferencia. Son menester cuadros de entradas y salidas adaptados a las cinco dimensiones abordadas: la estructura del aparato productivo, los aspectos financieros, los flujos en valor añadido, los flujos cuantitativos para los problemas del transporte, y los flujos de contaminación. Es urgente que los economistas y los estadísticos comuniquen sus necesidades, a fin de que puedan tomarse en consideración en las cuentas nacionales.

El **Sr. Escaith** se mostró más optimista, porque a su juicio el debate no ha terminado. Ahora que se ha iniciado la fase de ejecución de las nuevas reglas del SCN, se constata que ni los países en desarrollo ni los países desarrollados desean perder la traza de sus datos económicos de base. Muchos expertos proponen que se haga paralelamente la medición bruta y la medición neta.

Esta opinión es de sentido común: hay que recoger toda la información bruta necesaria para ponerla a disposición de los analistas, que utilizarán los datos que más les convengan. Por lo demás, la visión puramente financiera predominante en los años noventa, que privilegiaba los saldos netos, quedó un poco obsoleta después de 2008 en razón de la crisis económica y financiera.

El **Sr. Pisani-Ferry** preguntó al Sr. Escaith si la OMC tenía el propósito de tomar una iniciativa directa a este respecto. Para el Sr. Escaith, el objetivo de las estadísticas de la OMC es ayudar a los negociadores a considerar lo que está en juego. Es en el marco de esta función de seguimiento y ayuda al proceso de adopción de decisiones que Pascal Lamy ha entablado la reflexión sobre el comercio en valor añadido. Se trata pues de que la OMC se asocie a otros organismos multilaterales para proporcionar más información a los Estados sin prescindir de las estadísticas tradicionales. También es importante hacer extensiva la cobertura estadística a los países menos adelantados, a fin de comprender mejor los fenómenos que vinculan el comercio con el desarrollo.

IV. Conclusión general del Sr. Jean Arthuis: los responsables políticos ante la globalización

IV

El Sr. Jean Arthuis declaró concluida la Conferencia, cuyo origen se remonta a un intercambio entre el Sr. Pascal Lamy y la Comisión de Finanzas del Senado y a un estudio del Servicio de Estudios Económicos del Senado, reafirmando su interés en las cuestiones tratadas por los participantes. A su juicio, esta jornada había sido un momento privilegiado de debate sobre la conveniencia de perfeccionar los instrumentos de pilotaje estadístico del comercio.

¿Disponen los responsables políticos de instrumentos adecuados para pilotar la economía?

«¿Cómo hacerlo mejor cuando no se sabe bien lo que se hace?»: así se interrogan los responsables de pilotar la política pública, en una situación caracterizada por los desequilibrios económicos y la crisis sistémica, que han provocado el desplome de la confianza. La autorregulación, que se consideraba un método formidable en las esferas financiera y bancaria, ha demostrado claramente sus limitaciones; de hecho, los Estados se han convertido en aseguradores sistémicos. El Sr. Arthuis observó que se han logrado bastantes mejoras: ahora los encargados de la contabilidad pública, alentados por Eurostat, presentan cuentas verídicas (aunque todavía haya margen para el progreso, en particular en las cuentas que se presentan mutuamente los Estados de la Unión Europea).

Los responsables políticos sienten la necesidad de disponer de informaciones útiles para adoptar sus decisiones, pero se observa una tendencia a multiplicar los indicadores sin determinar verdaderamente cuáles son los que permiten tomar decisiones. Aunque los temores se calman con frecuencia mediante el simple discurso macroeconómico, corresponde a los responsables políticos gestionar en el plano territorial las consecuencias de la globalización para la cohesión social y el empleo, consecuencias que el enfoque macroeconómico no pone suficientemente en evidencia. No es tarea fácil: para crear valor añadido se necesita competitividad, sin la cual no se crean empleos. Los parlamentarios en particular deben contribuir a la elaboración de leyes que preserven a la vez la competitividad y la cohesión social. En este orden de ideas, hacen falta estadísticas que se ajusten a la realidad económica.

Una utilización más frecuente del valor añadido

El Sr. Arthuis opinó que la disponibilidad de datos más precisos sobre el valor añadido abría nuevas posibilidades a los responsables políticos:

- El valor añadido puede ser una base adecuada de imposición. En la nueva *contribución económica territorial (CET)*, resultante de la reforma de la tasa profesional, figura un rubro dedicado al «valor añadido». No obstante, la localización del valor

añadido puede ser una operación delicada: en el caso de la CET, es difícil repartirlo entre 36.000 comunidades.

- La COFACE puede basar sus estrategias en el valor añadido, siempre y cuando siga siendo compatible con las reglas europeas.
- En lo referente a la investigación-desarrollo, convendría basar algunas cotizaciones en el valor añadido para aligerar otras, en particular las cotizaciones sociales que pesan sobre los salarios de los investigadores. Según el Sr. Arthuis, los resultados podrían ser tan satisfactorios como los que se consiguen con el crédito del impuesto de investigación.

Una recopilación de microdatos cuya utilidad pueda justificarse

El Sr. Arthuis apreció la insistencia en reconocer que la información debe partir de la empresa. Hay que admitir que un buen funcionamiento de la microeconomía ha de ser forzosamente favorable para la macroeconomía. Había tomado buena nota de las exhortaciones sucesivas a la elaboración de instrumentos jurídicos que permitan poner fin a las inhibiciones y acceder a datos más precisos de las empresas. No obstante, esto depende de que el legislador pueda explicar a cada empresa que la información recogida será útil y le permitirá adoptar las decisiones justas. Es posible que, a lo largo de los años, las explicaciones de los responsables políticos hayan sido de calidad muy desigual. No cabe duda de que es necesario remodelar los planes para obligar a los Estados a producir estadísticas perfectamente esclarecedoras. Esto daría a los administradores públicos la posibilidad de asumir plenamente sus responsabilidades, sin caer en la teatralidad y el ilusionismo. El Sr. Arthuis opinó que la OMC podría desempeñar, en el marco del G-20, una auténtica función normativa en materia de recolección de informaciones sobre el valor añadido.

Los responsables políticos deben basar sus decisiones en la técnica, de modo que sean aplicables. El Sr. Arthuis hizo un llamamiento para la renovación periódica de la experiencia del presente coloquio.

Political leaders must ensure that their decisions are guided by technical expertise, so that their decisions are practicable. Mr Arthuis therefore called for further conferences of this kind to be held periodically in the future.

A. Anexo 1 - Discurso del Sr. Jean Arthuis, Presidente de la Comisión de Finanzas del Senado

Señor Director General,
Señoras y señores,

Es motivo de gran satisfacción para nosotros -Pascal Lamy y el que les habla- darles hoy la bienvenida a este coloquio dedicado a la medición del comercio internacional en valor añadido, en el Palais du Luxembourg. Permítanme que, en primer lugar, dé las gracias a todos ustedes por su asistencia, y en particular a quienes han venido desde lejos, desafiando las dificultades de transporte.

Los responsables políticos deben interesarse en temas que se consideran «técnicos».

No es casualidad que hayamos decidido organizar este acto sobre un tema aparentemente muy técnico en el Senado francés, asamblea predominantemente política.

En efecto, durante mucho tiempo los responsables políticos, y en particular los parlamentarios, han permanecido alejados de los temas que se consideraban excesivamente técnicos.

Esto es lo que ocurría, por ejemplo, con las cuestiones relativas a la reglamentación financiera o a las normas contables o los coeficientes prudenciales que deben aplicar los establecimientos crediticios.

Hasta hace poco estas materias estaban reservadas a los «técnicos», es decir, a profesionales o ex profesionales, o a comités u organismos reguladores.

Estos técnicos poseen, ciertamente, una forma de legitimidad: la del conocimiento íntimo de los temas de que se ocupan. Pero, por una parte, a veces esta práctica ha terminado siendo una especie de coto reservado a unos pocos, una autorreglamentación generalizada en ciertas materias, o ha conducido incluso al establecimiento de reglamentaciones sectoriales al margen del ámbito democrático, siendo así que estas reglas pueden tener efectos reales para el conjunto de la sociedad. Por otra parte, y sobre todo cuando surge un problema, es a los responsables políticos, más que a los técnicos, a quienes los ciudadanos exigen cuentas de su acción (o de su inacción). Y, como es normal en las sociedades democráticas, son los elegidos para cargos públicos los que tienen la responsabilidad de establecer un marco para fijar las reglas o, en su caso, reparar los desperfectos.

Es sano pues (e incluso indispensable) que los políticos hagan suyos los temas «técnicos», y no solamente en momentos de inestabilidad. Lejos de permanecer en

su Aventino, los elegidos para cargos públicos deben ponerse manos a la obra.

Esta es la lógica de la constitución de un organismo como la OPECST (Oficina parlamentaria de opciones científicas y técnicas). Y éste es el sentido también, en su modesta escala, de la organización de un coloquio como el que ha tenido lugar hoy en el Palais du Luxembourg.

Las cifras, que son la base de la reflexión política, deben dar la impresión de que son fiables y dan cuenta de la realidad.

Dicho esto, los responsables políticos no suelen ser expertos y, para construir su razonamiento y preparar las decisiones, necesitan disponer de una representación clara de la realidad. Como es natural, en la esfera económica son las cifras, las estadísticas, las que sirven de trama para la construcción de su reflexión. En términos más amplios, son los propios ciudadanos los que necesitan -por lo menos en materia económica- basarse en datos indiscutibles y fiables, que permitan captar la realidad de una situación.

Es necesario pues que todos consideremos indiscutibles los «grandes indicadores», que para los responsables políticos (y para la opinión pública) resumen la salud económica de un país.

Sin embargo, ello no es así.

Este hecho empieza a ser percibido, incluso por el gran público, en lo relativo al PIB. Como saben ustedes, en 2008 el Presidente de la República, Sr. Nicolas Sarkozy, creó la Comisión de Medición del Rendimiento Económico y el Progreso Social, que fue presidida por Joseph Stiglitz y cuyos trabajos estuvieron coordinados por Jean-Paul Fitoussi.

No voy a analizar las conclusiones de esta Comisión (a las que, por lo demás, debería referirse en su intervención de esta tarde Jean-Philippe Cotis, Director General del INSEE); digamos solamente que su composición, la calidad de sus trabajos y la importancia que el Jefe del Estado ha atribuido a sus conclusiones han promovido el debate y han empezado a popularizar la idea de que no sólo conviene reconsiderar el modo en que se calcula el PIB, sino que el rendimiento económico de una nación no puede resumirse en este único indicador.

Las cifras mismas del comercio exterior son discutibles

En cambio, las cifras del comercio exterior parecen «naturalmente» e intuitivamente más objetivas, sobre todo cuando se refieren a los intercambios de bienes.

Sin embargo, como demuestra la presencia de ustedes aquí, si reflexionamos un poco sobre la cuestión nos

daremos cuenta de que la evolución del mundo y de los procesos industriales ha generado importantes sesgos que pueden deformar de manera significativa nuestra visión de la realidad.

Pascal Lamy, que dirige una organización internacional a la que esta problemática interesa de manera particular, sensibilizó a los miembros de la Comisión de Finanzas del Senado respecto de este asunto cuando nos hizo el honor de hablar ante nosotros, el pasado mes de febrero. En aquella ocasión nos explicó claramente que la evaluación de los flujos del comercio internacional está falseada significativamente por los modos de cálculo actuales, que miden los flujos brutos cuando las estadísticas deberían dar cuenta de los flujos de valor añadido entre los Estados.

El Sr. Lamy subrayó la «potencia» de este sesgo, atribuyéndola a la división internacional del trabajo, puesto que un mismo producto puede haber sido fabricado o montado en varios países y aparecer varias veces, en consecuencia, en las cifras del comercio mundial. Para expresar esta idea en términos comunes, pongamos el ejemplo del acero chino que entra en la composición de un tornillo fabricado en Viet Nam, que contribuirá a la fabricación de un motor en Alemania y acabará formando parte de un cohete montado en Francia; con las estadísticas actuales, este acero se contabilizará cada vez que cruce una frontera, siendo así que en términos de valor añadido solamente debería contabilizarse una vez.

Pascal Lamy llegó justificadamente a la conclusión de que el flujo real de los bienes y los servicios intercambiados es muy inferior al que indican las estadísticas oficiales y que, además, el contenido en valor añadido de las exportaciones de diferentes países dista mucho de ser el mismo, lo que falsea también las cifras oficiales de las balanzas comerciales. Es probable pues que el valor añadido medio de las exportaciones de un país como los Estados Unidos sea muy diferente al de las exportaciones de un mismo volumen (en cifra de negocios) de un país como China. En consecuencia, un cambio de sistema podría modificar en gran medida un dato tan emblemático como es el del déficit estadounidense con China.

Vemos pues que, detrás de un debate de apariencia técnica, reservado a priori a los especialistas, lo que se decide es nuestra visión de la globalización:

- La visión de la amplitud del fenómeno (indiscutible) de globalización de nuestras economías;
- La visión del peso respectivo de cada país en la nueva situación;
- La visión de los saldos y los desequilibrios de las relaciones económicas entre los países.

Por ello la opinión pública (y, yo añadiría, los responsables políticos) reacciona a partir de datos reductores, y hay que reconocer que esto plantea un verdadero problema político, e incluso democrático. Aunque no se trata de negar la existencia de desequilibrios, un debate sobre un tema como el nivel del yuan debería basarse en cifras claras, lo que por desgracia no ocurre hoy día.

Génesis de la Conferencia

Así es como se nos ocurrió, a Pascal Lamy y a mí mismo, la idea de este coloquio. En efecto, nos pareció indispensable arrojar luz sobre esta problemática y hacer un balance de las reflexiones actuales, tanto en Francia como a escala internacional.

Yo sé que algunos de ustedes ya han reflexionado mucho sobre esta cuestión. En el propio Parlamento, en julio de 2009 el Servicio de Estudios Económicos del Senado publicó un informe que plantea claramente este asunto. Este estudio demostraba sobradamente que, en un mundo en el que se refuerzan las interdependencias entre los espacios económicos, las estadísticas del comercio exterior han adquirido un valor estratégico, ya que sólo ellas permiten comprender los puntos fuertes y débiles de los países, y entender la lógica y la estabilidad del sistema económico internacional. El informe subrayaba que, lamentablemente, las estadísticas del comercio exterior parecen ser cada vez menos sólidas y significativas, y llegaba a la conclusión de que la nueva división internacional de trabajo exige, en consecuencia, nuevas estadísticas del comercio exterior.

A partir de estas bases, yo espero que esta reunión nos permitirá realizar avances, y, a su escala, contribuirá a la toma de conciencia de los poderes públicos, e incluso de la opinión.

Organización de los trabajos

Nuestros trabajos se dividirán en dos medias jornadas.

Patrick Artus, Director de Estudios Económicos de Natixis y miembro del Consejo de Análisis Económico (CAE), será el moderador de la reunión matinal, dedicada a «La experiencia internacional y la experiencia francesa». Cuatro intervenciones nos permitirán evocar la experiencia de Francia y de Alemania, así como las visiones de la OCDE y la OMC.

Después del almuerzo, Jean Pisani-Ferry, Director de Bruegel y miembro del CAE, hará de moderador de nuestro examen del tema «los retos estadísticos y económicos de la globalización». Tres intervenciones, basadas respectivamente en los trabajos de la OMC, de la Dirección General del Tesoro y del INSEE, nos permitirán considerar este tema, antes de la celebración de una mesa redonda que concluirá nuestra jornada.

Como habrán comprendido ya, nuestro objetivo es a la vez simple y ambicioso: promover la adopción de un método de medición del comercio internacional más «realista», con el que producir estadísticas que permitan a los responsables políticos y a los ciudadanos reflexionar acerca de la globalización sobre bases claras.

En esta perspectiva, ¿es adecuada la argumentación sobre el valor añadido, o también está sesgada?

¿Cuáles son los desafíos metodológicos (que imaginamos son importantes) del paso de un método de contabilidad a otro? Por último, si estamos en la buena pista, ¿qué calendario podríamos establecer para facilitar la evolución de nuestros instrumentos a escala nacional, europea y mundial?

Estos temas son suficientes para ocupar sobradamente nuestra reunión, que ciertamente no pondrá el broche definitivo a estos temas pero en la que, espero, podrán sentarse algunas bases.

Les doy las gracias de nuevo por su presencia y su participación, y cedo la palabra a Pascal Lamy, Director General de la Organización Mundial del Comercio.

B. Anexo 2 - Discurso del Sr. Pascal Lamy, Director General de la Organización Mundial del Comercio

Es para mí un gran honor estar aquí con ustedes para inaugurar conjuntamente con mi amigo Jean Arthuis esta conferencia cuyo tema me apasiona particularmente.

Debe ser poco frecuente que el Senado acoja en el esplendor de sus salas un seminario de estadística. Es la primera vez que se reúne aquí un grupo como éste para analizar los aspectos estadísticos del comercio exterior a la luz de los nuevos desafíos que genera la globalización, y agradezco al Senado que haya sabido valorar la importancia de la ocasión. Desafíos para los estadísticos, pero también -y sobre todo- para los dirigentes encargados de decidir las políticas nacionales e internacionales.

La dirección de los asuntos públicos y las estadísticas oficiales avanzan juntas desde hace largo tiempo. Al principio, el objetivo era hacer un inventario de las riquezas del Príncipe, en una economía fundamentalmente agraria. La elaboración de estadísticas ha evolucionado de acuerdo con las necesidades, en una economía que se ha hecho cada vez más compleja tras la revolución industrial y el advenimiento de una sociedad de servicios - productos intangibles de la actividad humana que no dan dolores de cabeza sólo a los estadísticos sino también a los negociadores comerciales. Con todo, las cuentas públicas siguen basadas en la idea de un inventario de lo que es «nuestro» y lo que es «de ellos» (lo que, en lenguaje técnico, se traduce en los

conceptos de residente y no residente, para determinar el balance financiero de un país: su balanza de pagos).

Si las necesidades de la política económica y social cambian, las estadísticas deben adaptarse y en ocasiones lo hacen con retraso. Hizo falta la crisis de 1929 para que la contabilidad nacional, inventada por los fisiócratas en el siglo XVIII, se impusiera, tras la segunda guerra mundial, como el marco central de referencia económica, tanto para los dirigentes como para los estadísticos. Al mismo tiempo, se pusieron a disposición de los analistas mejores instrumentos estadísticos para someter a prueba sus teorías y proponer otras nuevas. Los avances del análisis guían los pasos de los estadísticos y, a su vez, los estadísticos corrigen y modifican la percepción de los fenómenos económicos y sociales y hacen así posibles nuevas interpretaciones dentro del marco teórico.

Tal vez no sea casual que la reciente crisis mundial, de una amplitud nunca vista desde la Gran Depresión, haya redoblado el interés de los analistas por mejorar los instrumentos estadísticos en que se apoyan los Estados para analizar la coyuntura y extraer las consecuencias para adoptar las políticas adecuadas.

Cuando la estadística se apoya en los avances del análisis para mejorar sus cifras y los dirigentes políticos utilizan esos avances para orientar sus decisiones, el debate público se enriquece. Con frecuencia, estas mejoras estadísticas son progresivas y se logran mediante una mayor precisión de los conceptos, una mayor eficiencia de los métodos y un mayor esfuerzo en la elaboración de los datos.

En el caso de la cuestión que hoy nos ocupa, se trata más bien de acometer un salto cuántico para abordar desde una perspectiva nueva dos conceptos fundacionales de las estadísticas del comercio internacional y la balanza de pagos. Me refiero a la idea del país de origen, por un lado, y a la oposición residente/no residente, por otro.

Cuando, en el siglo XIX, Ricardo elaboró lo que serían los fundamentos de la teoría del comercio internacional, los países exportaban lo que producían. De hecho, la revolución industrial nació en los países que disponían de minas de carbón y de hierro. Un contratista portugués que importaba una locomotora a vapor de Inglaterra sabía que, desde el acero de las vías hasta los instrumentos para medir la presión de la caldera, venían del Reino Unido. Del mismo modo, un club inglés que importaba vino de Oporto para sus miembros tenía la certeza del origen portugués de la bebida.

El origen del vino de Oporto sigue siendo hoy en día Portugal. Gracias a los avances en las denominaciones de origen controladas, el importador inglés de nuestro siglo XXI está incluso más seguro de ello que su abuelo del siglo XIX. Por el contrario, el concepto de país de origen en el caso de los productos manufacturados

ha quedado cada vez más obsoleto a medida que las diversas operaciones de concepción, fabricación de componentes, montaje y comercialización se han dispersado por el mundo, dando lugar a cadenas de producción internacionales. Hoy los productos son cada día más «Made in the World», y ya no «Made in the UK» o «Made in France».

Dirán ustedes que son más bien «Made in China».

Eso es lo que muchos piensan, pero se equivocan. El producto supuestamente «Made in China» está sin duda montado en China, pero lo que da valor comercial a la mercancía procede de numerosos países que han precedido al montaje en China en la cadena de valor global, desde la concepción del producto hasta la fabricación de los distintos componentes y la organización del soporte logístico de toda la cadena. Ahora, la producción de bienes y servicios ya no puede considerarse «monolocal», sino «multilocal». La idea de «deslocalización», que tenía sentido en el pasado cuando un bien o un servicio se producían en un solo lugar, pierde también gran parte de su significado. Si deslocalizo un segmento de la cadena de producción para beneficiarme de las economías de escala, y si otros localizan sus segmentos de producción en mi territorio por el mismo motivo, la repercusión en mi valor añadido total, es decir -grosso modo-, en mi empleo, puede ser neutra, negativa o positiva. Es entonces ese saldo lo que hay que analizar ahora con precisión. Desde esta perspectiva, seguir basando las decisiones de política económica en estadísticas incompletas puede dar lugar a análisis erróneos y por ende a malas soluciones.

Por ejemplo, cada vez que los Estados Unidos importan un iPod, el valor declarado en aduana (150 dólares) se imputa íntegramente como importación procedente de China, e incrementa así un poco más el desequilibrio comercial entre los dos países. Ahora bien, si se considera el origen nacional del valor añadido incorporado en esa importación, se observa que una parte importante corresponde a una reimportación procedente de los Estados Unidos y que el resto debe imputarse al saldo bilateral con el Japón o con Corea, en función de la contribución de estos países al valor añadido. En realidad, según investigadores estadounidenses, de esos 150 dólares, menos de 10 proceden efectivamente de China: el resto no es sino reexportación. En esas circunstancias, una revaluación del yuan -tema de moda favorito- sólo tendría un pequeño impacto en el precio de venta del producto final, y no es probable que vaya a devolver la competitividad a los productos competidores fabricados en otros lugares.

El sesgo estadístico que genera la imputación de la totalidad del valor comercial al último país de origen puede falsear igualmente el debate político sobre el origen de los desequilibrios y hacer que se tomen decisiones mal fundamentadas y por lo tanto contraproducentes. Volviendo al caso paradigmático del déficit bilateral entre China y los Estados Unidos,

una serie de cálculos basados en el contenido nacional real lo reducen a la mitad, o incluso a menos.

Hay también otras cifras que confirman esta impresión cuando se acepta «desbilateralizarlas»: Si se observa el déficit comercial de los Estados Unidos con Asia, en lugar del déficit bilateral de los Estados Unidos con China, no se puede dejar de constatar su notable estabilidad en los últimos 25 años, en torno al 2 o el 3 por ciento del PIB de los Estados Unidos.

Por lo que respecta a la repercusión en el empleo -tema candente, y con buen motivo, en estos tiempos de crisis-, el balance también puede resultar sorprendente. Volviendo al caso del iPod, en otro estudio de los mismos autores se estima que su fabricación daba lugar a 41.000 empleos a escala mundial en 2006; de ellos, 14.000 estaban localizados en los Estados Unidos y, entre estos últimos, 6.000 correspondían a especialistas. Los trabajadores estadounidenses, mejor cualificados y mejor pagados, percibían más de 750 millones de dólares, mientras que los trabajadores residentes en otros países recibían sólo 320 millones, menos de la mitad.

En este ejemplo, los estudios de casos muestran que el país que innova percibe la mayor parte de los beneficios, mientras que las estadísticas tradicionales se concentraban en el último eslabón de la cadena que, en última instancia, resulta ser el que menos recibe. No quiero decir con esto que siempre es así y que las deslocalizaciones crean siempre más empleos de los que destruyen. Por lo demás, sin duda tendrán ustedes ocasión de debatir esta cuestión.

Sólo quiero poner de manifiesto las paradojas y los malentendidos que surgen cuando se miden fenómenos nuevos con métodos antiguos. Los especialistas en estudios estadísticos saben bien que «si se pregunta a la persona inadecuada, se obtiene la respuesta inadecuada». Del mismo modo, si se analiza un fenómeno con «unidades de medida» inapropiadas, se extraerán conclusiones erróneas.

Como se subrayó en el estudio sobre la medición de los intercambios exteriores de Francia publicado por el Senado en 2009 -cito textualmente-, «la medición tradicional de los intercambios exteriores ya no puede explicar por sí sola cómo [el país] se inserta en la economía mundial». Ha llegado entonces la hora de explorar caminos nuevos a fin de que los sistemas contables y estadísticos puedan tener en cuenta la nueva geografía de los intercambios internacionales en una economía que, como dice el estadounidense Tom Friedman, se ha aplanado bajo el efecto de la globalización y de la internacionalización de las relaciones productivas. En el mundo de hoy, la vieja noción mercantilista de «nosotros» contra «ellos», de «residente» contra «el resto del mundo», ha perdido gran parte de su sentido.

Querría, sin embargo, decir a los estadísticos presentes, a fin de evitar cualquier malentendido sobre los objetivos de la OMC en esta nueva vía de investigación, que no se trata en ningún caso para nosotros de «deconstruir» el sistema estadístico nacional e internacional, ni de «desplazar» determinados elementos de ese sistema. Muy al contrario, se trata de «reemplazar» y de «reorganizar» en un contexto más integrado las informaciones que ahora están dispersas en diferentes subsectores separados de los sistemas estadísticos actuales. Si bien hoy cabe decir que el concepto de residente/no residente ha perdido parte de su pertinencia para comprender la realidad microeconómica de las cadenas de valor mundiales, no deja de ser cierto que el concepto de territorio nacional sigue siendo el ámbito privilegiado de la política pública. Del mismo modo, las cuentas públicas deben seguir siendo el gran marco unificador de los diferentes submódulos estadísticos.

El desafío sigue siendo hallar la conexión estadística adecuada entre las diferentes contabilidades nacionales a fin de representar correctamente las interacciones internacionales surgidas de la globalización y facilitar el diálogo entre los dirigentes, superando las fronteras nacionales. Ese trabajo de reconstrucción en que se integren de manera más estructural las estadísticas nacionales del comercio, la industria y el empleo en una visión globalizada debe apoyarse evidentemente en una mayor cooperación estadística entre los organismos multilaterales. Hay que subrayar a este respecto el papel de coordinación que deben cumplir organismos como la OCDE, Eurostat, los organismos especializados de las Naciones Unidas y el Fondo Monetario, sin olvidar a la OMC, en este proyecto de refundición.

Para concluir, quiero dar una vez más las gracias a la Comisión de Finanzas del Senado por haber tomado la iniciativa de organizar esta conferencia y al conjunto de los participantes por haber aceptado compartir con nosotros sus conocimientos y su experiencia. Basta consultar la lista de oradores para saber que el debate será de alto nivel científico y técnico. La reputación de los debates de la ilustre institución que nos acoge garantiza que las propuestas técnicas de alta calidad caerán en oídos políticos atentos y capaces.

Quiero, por último, hacer llegar un saludo cordial a los representantes que han respondido a la invitación conjunta del Senado y la OMC, en particular a los Representantes de las Misiones Permanentes y de los observadores que han viajado para esta ocasión desde Ginebra o desde sus respectivas capitales. Su presencia demuestra su interés por esta reflexión, crucial para comprender el comercio internacional de hoy, y tengo la certeza de que la labor que realizarán ustedes aquí, en el Senado, contribuirá a iluminar nuestro debate en Ginebra.



Organización Mundial del Comercio
Centre William Rappard
Rue de Lausanne 154
CH-1211 Ginebra 21
Suiza

Tél. +41 (0)22 739 51 11
Fax: +41 (0)22 731 42 06
email: enquiries@wto.org
Sitio web: www.wto.org



La OMC ha puesto en marcha la iniciativa “Hecho en el mundo” con el fin de apoyar el intercambio de proyectos, experiencias y enfoques prácticos en materia de medición y análisis del comercio en términos de valor añadido. www.wto.org/miwi